

# INDICADOR

de Economía

Núm. 133 Any 10 - II Etapa



PRIMER DIARI ECONÒMIC DE LES COMARQUES DE TARRAGONA  
www.indicadordeeconomia.com

1a quinzena - Octubre 2011

## ► Encuentros empresariales



## Artur Mas, Mariano Rajoy y Josep A. Duran i Lleida, cartel de lujo de la X Jornada Gresol

El próximo 21 de octubre, en el Vendrell, tendrá lugar la X Jornada Gresol, un espacio de reflexión y análisis plenamente consolidado en nuestra provincia que vuelve a contar con la participación de destacadas figuras del mundo de la política, la empresa y el conocimiento. Mas, Rajoy y Duran i Lleida encabezan

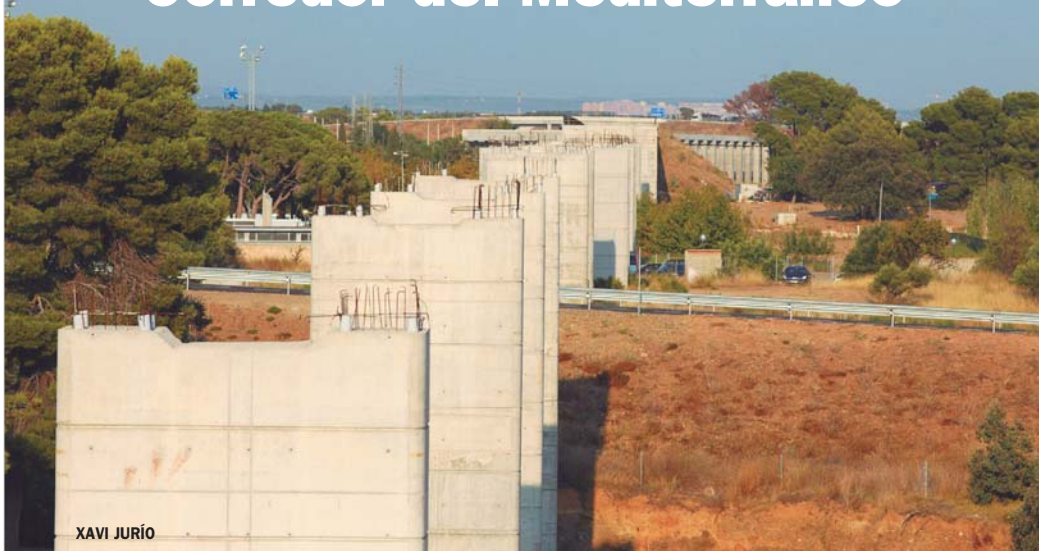
un programa en el que la organización está intentando incorporar también a Alfredo Pérez Rubalcaba. Dos mesas de trabajo y varios coloquios servirán para analizar el momento económico actual. El título de la Jornada de este año es «L'empresari: instrument de la reactivació econòmica». **Págs. 6-7**

## El Vendrell invierte en formación y empresa para reducir el paro

Indicador de Economía dedica en este número cuatro páginas especiales al Vendrell. El municipio intenta diversificar su economía y formar a sus parados para superar la crisis. **Págs. 16-19**

## INFRAESTRUCTURAS

# La hora de la verdad para el Corredor del Mediterráneo



XAVI JURÍO

## La ambigüedad del Gobierno genera dudas entre los defensores del Corredor del Mediterráneo

El anuncio de un acuerdo entre España y Francia para apoyar el Corredor Central a través de los Pirineos, conjuntamente con la falta de claridad demostrada por el Gobierno a la hora de apoyar un Corredor del Mediterráneo íntegro han creado cierto pesimismo en los territorios que lo defienden. La economía de Tarragona saldría muy beneficiada porque quedaría conectada con toda Europa a través de una red de transporte de mercancías de gran capacidad.

Además, el Port de Tarragona podría convertirse en una de las puertas de entrada a Europa de las mercancías que vienen de Asia por el Mediterráneo. El 19 de octubre, la Unión Europea decidirá que ejes ferroviarios futuros entran a formar parte de su red principal y, por tanto, cuales tendrán financiación y cuales serán construídos en los próximos años. **Págs. 2-3**

## Taked.es

Tarragona pretende reactivar el comercio mediante una red social

La red social Taked.es se pondrá en marcha a mediados de octubre, una comunidad de consumidores creada por dos empresas locales que permitirá que los consumidores ganen dinero y revitalizar así el comercio. ¿La fórmula? la de siempre: comprar y recomendar, pero con una plataforma online de por medio. **Pág. 8**

## Dos nuevos viveros de empresa en Tortosa, fruto de la iniciativa pública y privada

**Pág. 23**

## La Cartuja

La empresa, ubicada en el Cim el Camp, quiere expandirse a Barcelona

La Cartuja, empresa de suministros de hostelería de raíces reusenses y con más de 125 años de historia, invirtió 3 millones de euros en una nave en el Cim el Camp, que destaca por sus 1.000 m<sup>2</sup> de exposición. El siguiente paso es la showroom en Barcelona y dejar la central aquí, aseguran sus propietarias, pero de momento, operan desde La Canonja para toda España, Andorra, Londres, Berlín y Roma. **Pág. 14**

## Las exportaciones tiran de la química

El sector químico de la provincia de Tarragona consolida su recuperación y vuelve a los volúmenes de negocio anteriores a la crisis. Según los datos de la Asociación Empresarial Química de Tarragona, las exportaciones son el factor clave que explica estos buenos resultados. Durante el primer semestre de 2011, las ventas internacionales del clúster crecieron en un 57 por ciento. **Pág. 09**



El sector químico de Tarragona recupera el pulso.

X.J.

FISCAL · LABORAL · CONTABLE  
AUDITORIA · CONSULTORIA

**MESTRE**  
ECONOMISTES

info@mestre-economistes.com  
www.mestre-economistes.com

Rambla Nova, 37 principal Via Roma 26  
43003 TARRAGONA Ed. Coliseum I, 112  
Tel. 977 24 94 94 43840-SALOU  
Tel. 977 38 27 00

Presentant aquest anunci, DESCOMPTA 10%

**VEDIRECO**  
amb tu i amb el medi ambient

Et recomanem  
un consum moderat,  
perque amb una vegada  
ja n'hi ha prou.

ARA MES DE 1.500 M<sup>2</sup> D'EXPOSICIÓ

Pol. Ind. Les Tàpies · C/ Gil Vernet, 19  
L'Hospitalet de l'Infant · T. 977 83 83 00  
info@vedireco.com · www.vedireco.com

# Recta final para el Corredor del Mediterráneo

La UE definirá este mes el Core Network, la red prioritaria de líneas ferroviarias de mercancías

DANI REVENGA / REUS

El 19 de octubre, la Unión Europea decidirá cuales son las infraestructuras ferroviarias que serán una prioridad en los próximos años. Es el momento de la verdad para el Corredor del Mediterráneo, una línea considerada básica para el desarrollo económico y la competitividad de estas regiones.

Por el eje entre Cádiz y Girona circulan casi el 60% de las mercancías que se mueven en España. Este dato ilustra el principal argumento para que el Estado Español defienda la conveniencia del Corredor del Mediterráneo. En los últimos tiempos, en España, se ha puesto de relieve el error que supone la construcción de infraestructuras allá donde no hay dinamismo económico. Ésta es, pues, la estrategia de los territorios y los agentes económicos que defienden el eje ferroviario mediterráneo, que está planteado desde Algeciras hasta los países escandinavos.

En las últimas semanas se han multiplicado las escenificaciones de unidad política y económica para arropar la candidatura. La última, la Ferrmed Trans-European Cluster Conference, que se celebró en Bruselas. En ella, los presidentes de las comunidades autónomas que saldrían beneficiadas por su construcción dejaron clara su postura unánime, a pesar de las diferencias que tradicionalmente han distanciado a Catalunya, Valencia y Murcia. La respuesta la tendremos el 19 de octubre. La Comisión Europea presentará su propuesta que deberá aprobar el Consejo de Ministros comunitario. En ese caso, el documento entrará en la fase de tramitación parlamentaria, una etapa que podría durar un año más y en la que no se pueden descartar más cambios. De hecho, el lobby Ferrmed ya ha anunciado que si la decisión no respalda el Corredor del Mediterráneo hasta Algeciras continuará con sus acciones de presión.

## Las ventajas del proyecto

Según los estudios de Ferrmed, la asociación empresarial europea que desde 2004 defiende el Corredor del Mediterráneo, esta opción es la que tiene un período de ejecución más rápido y la que permite ahorrar más energía. El coste total del proyecto dentro de

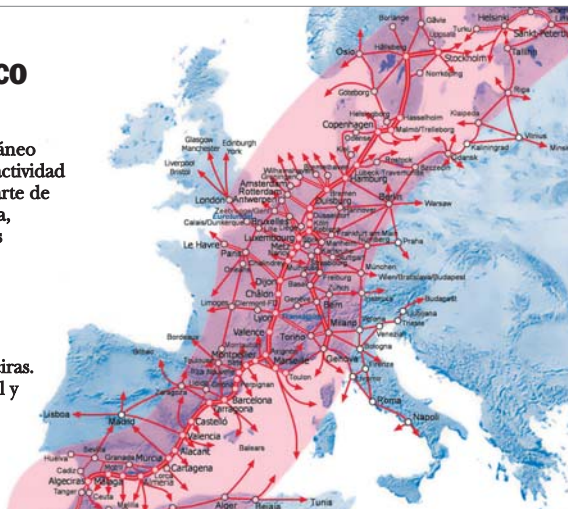


En las últimas semanas han proliferado los actos en defensa del Corredor del Mediterráneo.

CEDIDA

## Un eje dinámico

La franja que recorre el Corredor del Mediterráneo es la que concentra más actividad económica de Europa. Parte de Estocolmo hasta Coblentz, donde se subdivide en dos ramales. El Oeste, que transcurre a través de los valles del Rin y el Ródano hasta Marsella y desde ahí por el arco mediterráneo hasta Algeciras. El ramal Este llega a Basel y Berna y cruza los Alpes Suizos hasta Milán, Turín y Génova.



## El Gobierno enciende las alarmas pactando con Francia el apoyo al Corredor Central

Una cumbre en París entre el ministro de Fomento, José Blanco, y su homólogo francés, Thierry Mariani, disparó todas las alarmas en los sectores que defienden el Corredor del Mediterráneo. El comunicado oficial que surgió de este encuentro manifestaba el apoyo de los dos gobiernos a la inclusión de la Travesía Central de los Pirineos, es decir, la alternativa al Corredor del Mediterráneo que transcurre por el centro de la península, en el documento de redes transeuropeas prioritarias. El mismo comunicado ignoraba por completo el Corredor del Mediterráneo.

Este posicionamiento sentó como un jaro de agua fría sobre todos los sectores que defienden la opción mediterránea. A fecha del cierre de esta edición del Indicador de

Economía no se había producido un desmentido oficial del ministro José Blanco sobre una supuesta preferencia del Corredor Central sobre el Mediterráneo. Diversos voces, no obstante, como el conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat, Lluís Recoder, o la de su predecesor, el socialista Joaquim Nadal, aclararon que el apoyo a ambos corredores es compatible.

La opinión de los estados es fundamental tanto para la toma de decisiones de la Unión Europea como para la financiación de los proyectos, puesto que la UE aportará entre un 10 y un 30 por ciento del dinero necesario para su materialización. El resto, deberán afrontarlo los estados por los que transcurran las líneas ferroviarias.

España rondaría los 30.000 millones de euros. Una vez en funcionamiento, tendría un impacto de un 1% positivo sobre el PIB español, y una rentabilidad interna de un 11%. Un estudio de la Universidad de Amberes del año 2008, el Multi-port Gateway Regions, refleja que la región portuaria Barcelona - Tarragona - Valencia ha pasado de ser la sexta más importante de Europa a la cuarta posición. El mismo estudio apunta que, con mejores conexiones, podría desbancar a alguna de las tres grandes (Holanda - Bélgica, Hamburgo - Bremen y Londres).

## El Mediterráneo en juego

Más allá de mejorar las comunicaciones y los flujos comerciales entre los territorios por los que pasaría esta infraestructura ferroviaria, la gran oportunidad que supondría su construcción está en el Mediterráneo, que se ha consolidado como un mar emergente en los últimos años. Lo demuestran las cifras de tráfico de contenedores marítimos: actualmente, por el Mediterráneo, transitan 20 millones de TEUs al año, cuatro veces más que en el Atlántico.

La existencia de una línea ferroviaria paralela a la costa conectada con el centro de Europa provocaría un enorme magnetismo sobre las mercancías que, provenientes de Asia, circulan por el Mediterráneo. Actualmente, los barcos que vienen de China y otros países acceden al Mediterráneo a través del canal de Suez y se ven obligados a rodear la Península Ibérica hasta llegar al norte de Europa para descargar en puertos como Róterdam o Hamburgo, que tienen unas buenas infraestructuras para distribuir los productos por todo el continente. Este rodeo, no obstante, supone una inversión de tiempo suplementaria de tres días.

Con el Corredor del Mediterráneo, puertos como el de Tarragona, el de Barcelona o el de Valencia serían las puertas de entrada a Europa ideales para las mercancías asiáticas. Un tráfico que dejaría grandes beneficios en estas zonas, ya que por él circularían los flujos comerciales entre el centro de Europa y tres de las macro regiones más pobladas del mundo: China, Japón y países del sur-este asiático (2.000 millones de personas), el subcontinente indio (1.700 millones de personas) y el norte de África (800 millones de personas). ■



## Joan Amorós

Secretari General de Ferrmed

**'El Corredor del Mediterrani fa por perquè amenaça l'Espanya radial'**

DANI REVENGA / BARCELONA

Joan Amorós continua la seva guerra contrarellotge i, segurament, contra les dinàmiques, fins i tot, contra les més difícils d'alterar: les que fan que les decisions de la Unió Europea estiguin determinades pels dissenys dels Estats membres, per exemple. O les que conceben que l'Estat espanyol ha de continuar tenint una estructura radial quant a infraestructures i fluxos econòmics.

**- A poques setmanes vista, com estan les opcions del Corredor del Mediterrani?**

Sóc optimista, però relativament. El govern espanyol no ha fet els deures. Encara no ha enviat cap documentació oficial garantint que farà les inversions del sector sud del Corredor. Fins al País Valencià, no crec que hi hagi problema. Però més avall, ja en parlarem... El tram fins a Algesires està més complicat.

**- Són possibles opcions mixtes o traçats diferents al que planteja Ferrmed?**

Hi ha la possibilitat de desviar la línia des d'Almeria fins a Granada i Antequera. Seria una línia que faria més volta i tindria rampes molt pronunciades. També hi ha una problemàtica al sud del País Valencià, la connexió d'Almansa per arribar a Múrcia, que provocaria una volta de 150 quilòmetres. En resum, fins a Cartagena sembla que està assegurat perquè és un port important, i després s'arribaria a Algesires fent aquesta volta per l'interior. Aquesta alternativa no l'acceptem. Anant per la costa hi ha un continu d'activitat econòmica i el camí és més curt. Des d'Algesires fins a Frankfurt hi ha 400 quilòmetres menys anant per la costa que pel centre de la Península.

**- Això descarta les altres alternatives: el Corredor Central i l'Atlàntic?**

No. El Corredor Central i l'Atlàntic entraran. Ni Portugal ni Madrid es poden quedar despenjats d'Europa. Aquestes opcions són compatibles amb el Corredor del Mediterrani. El que sí que és descartable és la travessia central dels Pirineus, perquè no és justificable econòmicament. La connexió entre

Madrid i Saragossa hauria de continuar cap a Tarragona i d'aquí a la frontera francesa.

**- A què atribueix l'ambigüitat del Govern Central?**

La sensació és que el Corredor del Mediterrani fa por, perquè suposa un atac a l'estructura radial de l'Estat. Sembla que li posin entrebancs. És la cançó de sempre.

**- A la Unió Europea manen els Estats, però la pressió dels mercats en favor del Corredor del Mediterrani pot fer-hi alguna cosa?**

A nosaltres ja se'ns va dir clarament que com a lobby érem molt potents, però que havíem de convèncer el Govern de Madrid. Però no hi hagut manera. Això només passa a l'Estat espanyol. Els altres ho tenen clar. A França defensen l'eix Ferrmed, i això que no passa per París.

**- Si que han aconseguit, no obstant això, un important front comú a la zona del Mediterrani, tant en l'àmbit empresarial com polític, amb la unió de comunitats autònomes poc predisposades a col·laborar com Catalunya, València, Múrcia i Balears com a màxim exponent?**

És molt positiu. Ens ha fallat Andalusia, que no va enviar el seu president a l'últim acte de Brussel·les, sinó el director general de Ports i Transports.

**- Governa el mateix partit que a Madrid...**

Evidentment s'ha de llegir en

**Ferrmed, 7 anys defensant el Corredor del Mediterrani**

Ferrmed es va constituir com a un lobby multisectorial format per més de 150 associacions empresarials el 5 d'agost de 2004, a Brussel·les. El seu objectiu fundacional va ser aconseguir la creació d'un eix ferroviari que unís els països escandinaus amb el port d'Algesires per l'eix Mediterrani, connectant els ports i aeroports i les principals àrees d'activitat econòmica que hi ha en aquesta franja per millorar la seva competitivitat i afavorir el seu creixement econòmic.

clau política. La Junta d'Andalusia aposta pel Corredor Central, que és el que volien des de Madrid. Així es trenca la unitat al Mediterrani. El Port d'Algesires formava part de Ferrmed i, de mica en mica, han fet que en surti per pressions polítiques. Màlaga havia de ser reconegut com a nòdul, perquè la seva aglomeració urbana té més d'un milió d'habitants, però l'INE va enviar a la Unió Europea que només en tenia 700.000, d'habitants. Com que Màlaga no té un milió d'habitants, no cal fer la línia per la

**'El Govern Central encara no s'ha posicionat a favor del corredor fins a Algesires'**

costa. L'alcalde de Màlaga ho va denunciar i va fer una carta denunciant-ho a la UE, però tenen un dilema perquè qui mana és l'Estat. Tot plegat, és molt greu; de vergonya.

**- Què es perdria si, tal com apunta, el Corredor del Mediterrani només arriba fins a Cartagena?**

Els fluxos comercials amb el nord d'Àfrica, que en els propers anys seran molt importants perquè molta indústria europea s'hi traslladarà. Llavors, passarien pel centre. En tot cas, si finalment és així, continuarem lluitant durant tot l'any que durarà la tramitació al Parlament Europeu.

**- Si que es podrien atreure, però, les mercaderies asiàtiques que passen per la Mediterrània en direcció al centre d'Europa...**

És evident que els ports catalans i el de València són els més adequats per ser la porta d'entrada a Europa d'aquestes mercaderies. Però també cal tenir en compte que el 96% de les mercaderies a Espanya van per carretera, incomplint els estàndards europeus que demanen un 50-50 entre carretera i ferrocarril. El 58,8% del tràfic a Espanya es troba en l'eix Cadis-Girona. És obvi que, si no hi ha una alternativa ferroviària en aquesta franja, no s'aconseguirà arribar al que marca la Unió Europea. ■



Amorós veu difícil que el Corredor del Mediterrani s'aprovi sencer.

CEDIDA

**LAND ROVER FULL TRACTION RANGE ROVER**

Range Rover Evoque

- Retrovisors exteriors tèrmics i ajustables elèctricament
- Control de distància d'aparcament
- Llantes de 17"
- Vidres amb filtre solar
- Sensor de pluja
- Lavafaros delantera
- Control de climatització automàtic
- ABS
- Sistema d'airbags
- Terrain Response etc.

La silueta estilitzada del coupé, amb la practicitat i la comoditat afegides de cinc portes. La atractiva combinació de dinàmica i refinament del Range Rover Evoque, amb cabinació del seu tamany compacte i a la seva avançada tecnologia, es tradueix en unes prestacions realment estimulants. Pots crear el teu propi Range Rover Evoque amb canvi manual o automàtic, tracció 4x4 o 4x2, diferents motoritzacions de 150 a 240 cv, una temptadora gamma de colors, acabats i luxosos dissenys.

**Des de 33.600€**

Ja està aquí el nou vehicle Range Rover... vine a provar-lo.

**LAND ROVER FULL TRACTION RANGE ROVER**

Autovia de Salou S/N (Costat LIDL) - Tel. 977554111 - 43006 TARRAGONA

## Editorial

## En veu alta

## Fantasmas

El comunicado del Ministerio de Fomento donde se certifica el acuerdo entre España y Francia para impulsar el apoyo de los dos estados a la Travesía Central de los Pirineos, obviando el Corredor del Mediterráneo, no puede ser el reflejo de una intención oculta del Gobierno. Es, seguro, un error de un funcionario. O de una política de comunicación (alguna hay) que no calcula bien las sensibilidades que se pueden herir ante determinados anuncios. Es imposible que se esté cociendo una nueva apuesta (poco) estratégica del centralismo. Con los tiempos que corren, un gobierno no puede tener la miopía de no invertir el dinero público destinado a infraestructuras allá donde la relación coste-beneficio es más favorable. No puede ser, son fantasmas del pasado.

**El Corredor del Mediterráneo constituye una oportunidad. Para las áreas litorales que atravesaría, pero también para la recuperación económica de un Estado con pocas alternativas.**

El primer tren de alta velocidad de pasajeros que se construyó en España fue el Madrid - Sevilla, obviando que el gran flujo de actividad económica entre ciudades dentro de nuestras fronteras era el que se producía entre Madrid y Barcelona. El error se corrigió con los años (no pocos, por cierto). Las apuestas por infraestructuras que unen zonas donde no hay nada con otros a donde no va nadie se han repetido en los últimos años. Algunas de estas pésimas interpretaciones del "café para todos, versión infraestructuras" han aflorado recientemente con datos escandalosos, como el AVE de Badajoz que contaba con siete pasajeros al día. Pero todo eso, ya forma parte del pasado, aunque sea reciente. La visión radial de España está más que superada, y en el actual contexto en que el diner público escasea,

todo el mundo tiene claro, que los pocos fondos disponibles deben ir donde tengan más posibilidades de generar riqueza. Esto lo saben, más que nadie, los estadistas, porque de ello depende el futuro del estado que administran. Las locomotoras deben tener vías para tirar de todo el convoy. Y lo saben los gobernantes, especialmente los que predicaban una España plural, que ha dejado atrás viejos *jacobinismos*. Todo eso no puede estar pasando ahora, son fantasmas del pasado.

El Corredor del Mediterráneo constituye una oportunidad. Para las áreas litorales que atravesaría, evidentemente, pero también para la recuperación económica de un Estado con pocas alternativas y muchas dudas. Además, es la opción que quieren los mercados. Y no son tiempos como para dudar de sus apreciaciones. El presidente de la Generalitat habló de «suicidio» del Estado español si la apuesta en favor del Corredor del Mediterráneo no era firme, como la que han hecho Catalunya, Valencia y Murcia, comunidades tradicionalmente divididas por cuestiones políticas (entre otras). El Gobierno ha mantenido una postura, como mínimo, ambigua. El reciente posicionamiento en favor de la más cara y menos rentable travesía transpirenaica no ayuda a ser optimistas. No son incompatibles, pero se hace difícil pensar que Europa pueda priorizar en los próximos años dos grandes ejes tan cercanos.

En los años 60, Franco pidió dinero al Banco Mundial para construir autopistas en España. Y se lo dieron, pero sólo con la condición de que fuese una autopista paralela al Mediterráneo que uniese zonas económicamente dinámicas. Tenemos la AP-7 porque era una cuestión de rentabilidad. Como ahora. Pero eso, son fantasmas del pasado. ■

## Un tren que no podem perdre

Abans, els carrilets de via estreta s'aturaven a totes les estacions. Els trens moderns, no. No sols circulen a més velocitat, sinó que estan integrats en un sistema més ampli format per les estacions i els *hubs* logístics. Per això, és molt important que aquest, el Corredor del Mediterrani, no passi de llarg i que connecti amb el Port de Tarragona, deixant-lo sense un futur prometedor. Seria un error que malbaratara la pretensió de convertir-lo en un corredor de mercaderies europeu.

Si volem articular una xarxa logística integral hem d'assumir que la pedra angular està situada a Tarragona. Els sistemes de mercaderies són multimodals: els operadors transporten les mercaderies en una combinació de mitjans formada per la carretera, el tren, el vaixell o l'avió que els permeten optimitzar la ràtio entre el cost i el temps. Quan destinen càrregues poc pesades en què el temps és una variable crítica, es decanten força pel mitjà aeri, mentre que, quan el temps no assoleix una dimen-

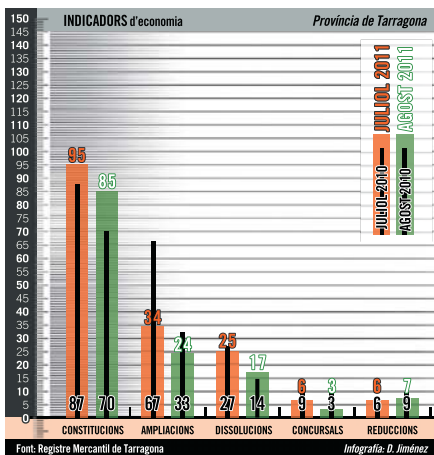
sió tan crítica, tenen una varietat de mitjans per escollir. En aquest context, les economies de gamma que generen els punts que gaudeixen d'una varietat de mitjans i de connexions tenen un avantatge. I aquí és on radica el punt fort de Tarragona, ja que concentra, en un espai reduït, tots els mitjans -solament cal integrarlos en xarxa-, i és el nus equidistant de les plataformes logístiques de la Mediterrània: la de Saragossa, la del Port de València i la de Barcelona.

Tal vegada, Tarragona no serà el major *hub* logístic del sud d'Europa. Però, si es pretén construir un gran eix intermodal que ens connecti amb Europa, és imprescindible tenir present la localització estratègica d'aquesta zona. Seria una llàstima no aprendre de la història, si volem construir el futur. ■



Agustí Segarra

Catedràtic d'Economia Aplicada URV



## La dada

58,8 %

És l'activitat el percentatge del transport de mercaderies dins l'Estat espanyol que circula per la franja Cadis - Girona, que és per on passaria el Corredor del Mediterrani. Un percentatge que s'ha convertit en argument per demanar-ne la seva prioritació.



INDICADOR

Fundat per José Pedro Rueda Gallisa

Editora: ROSA JUSTE PARRILLA  
 Director: DANI REVENGA  
 Coordinació: RAQUEL PALOMARES  
 Redacció: ANNA POLO, XAVIER SOLÉ, NOEMÍ POLLS, ACN  
 Fotografia: XAVIER JURIO  
 Disseny i Maquetació: DAVID JIMÉNEZ  
 Correcció: MÓNICA LÓPEZ

Redacció i Disseny  
 redaccio@indicadordeeconomia.com  
 maquetacio@indicadordeeconomia.com  
 Tel. 977 12 75 92 - Fax 977 12 70 30

Comercial i Administració:  
 comercial@indicadordeeconomia.com  
 Tel. 977 12 72 17 - Fax 977 12 70 30

Carrer Illes Medes, 6-10 / 43206 REUS (Tarragona)

IMPRIMEIX:  
 INDUGRAF OFFSET S.A. - D.L.: G-1183/2000



ÉS UNA PUBLICACIÓ INDEPENDENT.  
 LA SEVA OPINIÓ NOMÉS CONSTA A L'EDITORIAL.

EDITA:

(BI) BONAINMATGE SL  
 PUBLICACIONS I COMUNICACIÓ

Director General: FELIP GUSPI BORI  
 Gerent: DAVID ARIAS GIMÉNEZ

C/Illes Medes 6-10 / 43206 REUS  
 Tel. 977 12 72 17 Fax: 977 12 70 30

acpg empresa granota i mitjana agència

www.indicadordeeconomia.com

## NOTA

D'acord amb el que s'estableix a la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, li comunicuem que les dades, que ha tingut l'amabilitat de facilitar-nos, han estat incorporades i seran tractades en un fitxer automatitzat «Subscriptors», per tal de gestionar adequadament la relació existent. Les dades són confidencials i d'ús exclusiu pel Responsable del Fitxer, Bonainmatge SL, amb domicili al carrer Illes Medes 6-10, 43206 Reus. Alhora, el fem saber del dret d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició respecte de les dades que consten en aquest fitxer en els termes establerts per la legislació vigent.



## TEMPS D'OPORTUNITATS

## Cas d'èxit

# Avgvstvs Forvm incrementarà la seva gamma amb el vinagre Merlot

El celler, ubicat al Vendrell, també està estudiant fer una reducció de vinagre per al consumidor final

ANNA POLO / EL VENDRELL

Avgvstvs Forvm va començar la seva història el 1983 quan, en les 10 hectàrees de la finca del Vendrell, hi van començar a elaborar vins. Com explica Albert Roca, director gerent del celler, l'aventura del vinagre va venir quasi com un accident: van començar a fer vinagre per al seu propi ús i per als seus amics cuiners i, en veure que gaudia de tan bona acceptació, van decidir de comercialitzar-lo. Ara el vinagre ja és considerat el producte estrella del celler, ha estat utilitzat en les cuines més prestigioses del nostre país i ha format part de plats i postres de l'àpat de la cerimònia dels Premis Nobel durant 12 anys.

Aquest reconegut celler del Vendrell elabora set vins diferents segons la seva varietat, Chardonnay, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Xarel·lo, Merlot-Syrah, Cabernet Sauvignon Rosé i, l'estrella, el Trajanus. Té tres vinagres, el Forvm Cabernet Sauvignon, el Forvm Chardonnay i el Flàvius. Ara doncs, sembla que la família creixerà. Durant el mes d'octubre, Avgvstvs Forvm avaluarà l'acceptació del nou Forvm Merlot en el mercat suís «perquè es tracta d'un mercat aïllat, d'un públic molt exigent i amb el qual tenim negoci des de ja fa anys», explica Albert Roca. «Si la primera comanda funciona i les reaccions són bones, el tirarem endavant», remarca. Una altra de les seves novetats de cara als propers mesos és que el celler està investigant poder dur a terme una reducció de vinagre, perquè ja fa temps que hi ha demanda, però cal valorar-ho bé, ja que «els costos de producció són elevats en fer-ho de manera artesanal», explica Roca. La reducció estaria dirigida al consum domèstic ja que els cuiners professionals se la fan al seu gust i, en canvi, el consumidor final desconeix com fer-la o compra la reducció industrial, que conté molts additius», destaca.

Avgvstvs Forvm és un celler totalment familiar, l'Albert Roca n'és el gerent i director comercial; el seu germà bessó, l'Oriol Roca, es dedica a l'agricultura, i el seu cosí, l'Enric Roca, és l'enòleg. Set persones es dediquen al cultiu de la vinya, i a l'elaboració i comercialització tant de vins com de vinagre.

Inicialment, el seu mercat va ser Catalunya i la resta

d'Espanya; després va passar a exportar-ne el 50 per cent i, en l'actualitat i des de fa uns vuit anys, exporta el 70 per cent dels seus productes tant de vins com de vinagres. Uns vinagres que mai no estaven dins del pla de l'empresa, sinó que van començar a fer-ne per al consum propi.

La producció anual d'Avgvstvs Forvm és d'entre 100.000 i 120.000 ampolles en vins i 200.000 en vinagre. «Cada any creixem, però a poc a poc, de manera sostinguda», destaca Albert Roca. El celler exporta a països de tot el món, però destaquen Austràlia i Nova Zelanda,

## El secret de l'èxit

«Els nostres vinagres mai emmascaren el sabor propi del plat»



## PERFIL PROPI

Albert Roca és un jove emprenedor que, amb 32 anys, dirigeix l'empresa familiar Avgvstvs Forvm. Diplomant en Ciències Empresarials, es va dedicar a tasques comercials a nivell nacional i, des de fa vuit anys, es dedica a l'exportació des de l'empresa familiar. Des de petit ha viscut el camp i la vinya i reconeix que, en ser una empresa d'estructura reduïda, si no es troba dalt d'un avió el veurem treballant a la vinya. Recomanava unes anxoves amb un bon oli d'oliva i unes gotes de Forvm Cabernet.

## El salt

«Cultivar un bon raïm, i elaborar uns bons vins ens ha permès arribar a fer un bon vinagre»

Anglaterra, Bèlgica, Holanda, Suïssa, Luxemburg, els països escandinaus i els Estats Units. Del producte que no s'exporta, un 85 per cent es queda a Catalunya.

Tot i que ara els coneixen més per vendre vinagre que no pas com vi, Roca reconeix que «al principi, resultava xocant com un celler podia vendre vinagre». I és que abans, parlar d'un producte *gourmet* també era diferent d'ara, «a dia d'avui el concepte ha canviat: fem un raïm de qualitat, el laborem un vi de qualitat i amb una part d'aquest vi de qualitat en fem un vinagre, també de qualitat», remarca. S'elabora amb un sistema de soleres, un procés en el qual intervenen les barriques i es fa un acetificació natural del vi que el converteix en vinagre al cap dels anys. Per arribar a ser vinagre, el Forvm Chardonnay necessita un mínim de tres anys; el

vinagre blanc Cabernet Sauvignon, vuit; i el Flàvius, 16.

La introducció inicial del vinagre al mercat va costar molt, però, de sobte, «vam començar a rebre crítiques molt positives de cuiners i es van començar a publicar receptes en revistes nacionals de gran abast que parlaven del vinagre Forvm». Així, l'han anomenat alguna vegada, Carme Ruscalleda, Ferran Adrià o Sergi Arola.

## El repte

Consolidació del nou vinagre Merlot com a producte 'gourmet'

La darrera línia de negoci d'Avgvstvs Forvm que s'està potenciant molt en els darrers

anys és l'enoturisme perquè, per Albert Roca, «és important per al futur formar bé la gent. Com més sàpiga la gent sobre vins i vinagres més s'acostaran a aquesta cultura». El celler disposa d'una àmplia sala, que pot albergar 120 persones, té vistes al mar i quasi toca a les vinyes. L'any passat hi van passar 3.200 persones. Roca té clar que «l'objectiu és donar formació o realitzar qualsevol acte relacionat amb el vi i que la gent s'ho passi bé». Així, s'hi han fet tastis i visites per a parelles, presentacions d'empresa acompanyades d'un tast de vins i vinagres o una visita al celler.

De cara als propers mesos, Avgvstvs Forvm s'aboca de ple a les xarxes socials i realitza una important inversió en una nova pàgina web. ■

## FITXA TÈCNICA

**Any de fundació:** 1983  
**Treballadors:** 7  
**Seu:** El Vendrell  
**Producció:** 100.000 ampolles de vi

200.000 ampolles de vinagre anuals  
**Activitat:** Viticultura  
**Facturació:** 1 milió d'euros  
**Inversió:** 400.000 euros

**cambrareus**

**cambracenter**

SERVEI DE DOMICILIACIÓ D'EMPRESSES

Domicilia la teva empresa a la seu corporativa de la Cambra, estalviant despeses i guanyant prestigi

INFORMAT A:  
Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Reus  
C/ Boule, 2 43201 · Reus · Tel: 977 33 80 80  
reus@cambrareus.org www.cambrareus.org

Fes de **cambrareus**,  
el **CENTRE**  
de la teva empresa

1886 2011  
la primera Cambra 125 ANYS

## Trobades empresarials

# Mas, Rajoy i Duran i Lleida, principals reclams de la X Jornada Gresol

El Vendrell n'acollirà l'edició 2011, que podria comptar també amb la participació de Rubalcaba

REDACCIÓ / EL VENDRELL

Amb un cartell de luxe, la Jornada Gresol tornarà a ser el proper divendres 21 d'octubre un referent a l'hora d'analitzar el moment econòmic actual. El programa preveu dues taules de treball: la primera, sobre els factors de competitivitat de l'empresa, amb la participació de destacats directius, i la segona sobre els drets i deures laborals en temps

de crisi, amb diàleg obert entre patronals i sindicats i la intermediació de la Generalitat. El títol de la X Jornada Gresol és tota una declaració d'intencions. El lema «L'empresari: instrument de la reactivació econòmica» pretén cridar l'atenció sobre el paper fonamental que els empresaris han de jugar per reactivar el bon funcionament econòmic.

## Més de 800.000 compromisos

Fa cent anys que "la Caixa" va obrir la primera oficina a les comarques de Tarragona. Avui continuem, més que mai, compromesos amb el seu territori, les seves empreses i les seves famílies, per continuar impulsant les il·lusions i el benestar dels seus més de 800.000 habitants.



www.laCaixa.cat



Benet Jané, Martí Carnicer i Jordi Just durant la presentació de la X Jornada Gresol.

XAVI JURIO

El president de la Generalitat de Catalunya, el Molt Honorable Artur Mas, el candidat del Partit Popular a les properes Eleccions Generals, Mariano Rajoy, i el de Convergència i Unió, Josep Antoni Duran i Lleida, seran els principals reclams de la X Jornada Gresol, que se celebrarà al Vendrell el proper divendres 21 d'octubre, sota el títol «L'empresari: instrument de la reactivació econòmica». A data de tancament d'aquest número de l'Indicador de Economia, l'organització treballava encara amb la possibilitat que el candidat del PSOE, Alfredo Pérez Rubalcaba, o Carme Chacón participessin també en la trobada, amb l'ob-

jectiu d'enriquir més el diàleg entre els empresaris assistents i la classe política.

## La Jornada 2011 reivindicarà el rol clau de l'empresari en la recuperació del dinamisme econòmic

La X Jornada Gresol es va presentar en una roda de premsa celebrada a l'Ajuntament del Vendrell, amb la participació de Benet Jané, alcalde del Vendrell; Martí Carnicer, primer tinent

d'alcalde del Vendrell; i Jordi Just, patró de la Fundació Gresol i responsable de l'organització de la Jornada. Tindrà dos escenaris: l'Auditori Pau Casals al matí i el Pavelló Santa Maria del Mar de Coma-ruga a partir de l'hora de dinar. L'organització ha previst un servei d'autobús des de Tarragona i Reus per poder-hi assistir.

La Jornada Gresol arriba a aquesta desena edició plenament consolidada. En els últims 10 anys ha esdevingut un punt de trobada anual entre els empresaris de la demarcació de Tarragona i destacades figures del teixit productiu, la política i el coneixement per analitzar la situació econòmica. ■



## Implicació dels empresaris locals

El Comitè Organitzador va presentar la X Jornada Gresol davant dels representants del teixit empresarial del Vendrell. L'Eina Empresarial, l'ens que vetlla pel desenvolupament econòmic del municipi, va assumir l'organització de l'esdeveniment. Una vintena d'empresaris van participar en aquesta presentació que va palesar l'interès que la Jornada està suscitant al municipi. Tant l'Ajuntament del Vendrell com els empresaris locals confien que la Jornada Gresol aportarà el seu gra de sorra en la dinamització de les sinèrgies empresarials a la zona.



## Trobades empresarials

### L'empresari: instrument de la reactivació econòmica

#### Inauguració

Artur Mas, president de la Generalitat  
 Albert Abelló, president de la Cambra de Comerç de Tarragona  
 Benet Jané, alcalde del Vendrell  
 Antoni Pont, president de la Fundació Gresol,

#### Primera taula: "Factors de competitivitat empresarial"

(moderada per Germà Bel, catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona)

Salvador Alemany, president d'Abertis  
 Ricard Fornesa, president de VidaCaixa Grup  
 Albert Martínez, director d'Agbar Catalunya  
 Josep Maria Rovira, director general d'Endesa Catalunya

#### Segona taula: "Drets i deures laborals en temps de crisi"

(moderada per Francesc Xavier Mena, conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat)

Juan Carlos Gallego, secretari general de Comissions Obreres a Catalunya  
 Josep Maria Álvarez, secretari general d'UGT a Catalunya  
 Joaquim Gay de Montellà, president de Foment del Treball  
 Josep González, president de PIMEC

#### Vermut col·loqui

(moderat per Jordi Barbeta, periodista de La Vanguardia)

Mariano Rajoy, candidat pel Partit Popular a les Eleccions Generals

#### Cafè col·loqui

José Antoni Duran i Lleida, candidat de CIU a les Eleccions Generals

#### Cloenda

Josep Pòblet, president de la Diputació de Tarragona.



► Mena reivindica la figura de l'empresari en un col·loqui de la Fundació Gresol. Francesc Xavier Mena, conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat, va fer una crida a posar en valor la figura de l'empresari com a element clau per aconseguir la recuperació econòmica. Mena va ser el convidat d'un sopar-col·loqui organitzat per la Fundació Gresol a Tarragona. El conseller va explicar el seu ideari polític per aquesta legislatura, que té com a eixos principals la millora de la competitivitat de les empreses catalanes, la formació dels treballadors, la potenciació de la innovació i les exportacions i la simplificació dels tràmits administratius que han d'afrontar les empreses. Després de la seva xerrada, el conseller va mantenir un diàleg obert amb els assistents a aquesta activitat de la Fundació Gresol. **DANI REVENGA / TARRAGONA**

## L'Exclusivitat comença a fer-se realitat



1ª Fase

Últims Pisos  
a la venda

### VISITA EL PIS MOSTRA

- Habitatges 1, 2, 3 i 4 dormitoris amb pàrquing.
- 6.000m<sup>2</sup> de zona enjardinada amb piscina.
- Avalem les quantitats entregades a compte.



ambientia  
INMOBILIÀRIA

Av. Vidal i Barraquer nº 40-42  
Al costat de la Tabacalera

TARRAGONA

977 24 44 46

**9c**  
noucentre  
TARRAGONA

# Taket.es, una nova xarxa social per reactivar el comerç

Una comunitat en què els consumidors guanyen diners per les compres dels seus amics

ANNA POLO / TARRAGONA

A mitjan aquest mes d'octubre es posarà en marxa a Tarragona i rodalies **taket.es**, una comunitat de consumidors amb format de xarxa social, creada per dues empreses locals amb l'objectiu de fer guanyar diners als consumidors i revitalitzar el comerç a les ciutats. Els promotors de la idea expliquen que «només cal fer allò que s'ha fet sempre: comprar i recomanar». A canvi d'aquesta senzilla recomanació als amics, familiars o companys, el membre de la comunitat obté premis econòmics cada mes.

Es tracta d'una enginyosa i solidària comunitat de consumidors *online*, anomenada **taket.es**, «la comunitat dels consumidors que guanya diners». I és que, per als que són usuaris de les xarxes socials, podríem dir que aquesta seria un mix entre el Facebook i el Foursquare, amb l'alienc, és clar, que s'hi poden guanyar diners.

Així, d'una banda, **taket.es** té un directori de comerços i establiments, que actualment ja compta amb prop de 70 establiments només a Tarragona, cadascun dels quals té el seu perfil, amb el seu logotip o fotografia i les seves característiques. També hi poden tenir els seus vídeos, les darreres notícies o novetats i les seves promocions.



La nova xarxa **taket.es** es presentarà a mitjans d'octubre a Tarragona.

WEB

D'altra banda, la resta dels membres, els consumidors, formen una altra xarxa en què poden seguir els botiguers, fer comentaris a les seves pàgines i tenir amics a qui recomanar la xarxa. A més, dia a dia podran veure els premis econòmics que van guanyant.

La idea va sorgir per buscar una solució senzilla, però potent a la crisi econòmica actual, «tenint en compte que els estudis dels hàbits de compra ens deien que el 72% de les compres es realitzen perquè algú les ha recomanat», explica Pedro Gómez, de **taket.es**.

Només cal entrar a la pàgina de **taket.es** i enregistrar-se gra-

**'Només cal fer allò que s'ha fet sempre: comprar i recomanar'**

tuament, «i ja es pot començar a recomanar o invitar els amics a la comunitat. Quan els amics comprin als comerços de la xarxa, hi ha un premi econòmic directe que cobreix fins a cinc cercles d'amics», destaca Xavier González, de **taket.es**. Per tal que el comerciant sàpiga qui pertany a aquesta comunitat, tots els membres tindran una

targeta que els identificarà. A la vegada, els establiments adherits a la xarxa tindran un distintiu i un *display* informatiu.

#### Sense quotes

**Taket.es** no cobra cap quota fixa mensual als comerciants, però sí que rep del comerciant una comissió pactada per les compres que facin els membres de la comunitat al seu negoci. Després, entre el 60% i 70% d'aquesta comissió, es retorna als consumidors, en forma de premis econòmics. «Estem convençuts de l'èxit de **taket.es** perquè justament, en aquestes èpoques de crisi, els cupons descompte, sortejos o regals estan

molt bé, però avui dia, el que vol la gent són diners». D'altra banda -continua González- «els comerciants estan satisfets perquè **taket.es** els ajudarà a augmentar les seves vendes i fidelitzar clients, sense «rebotar» preus ni haver d'invertir diners en publicitat».

Una altra de les virtuts d'aquest sistema és que s'autoalimenta sol, ja que «de la quantitat que rebra el membre al cap del mes, la meitat se li abonarà directament al seu compte corrent, i l'altra meitat s'ingressarà al seu «compte **taket.es**», que li servirà per pagar als comerços de la xarxa», explica González.

#### Noves adhesions a la xarxa

Aquest «nou model de comerç 3.0» ja compta en la seva creixent xarxa amb establiments com Chivite, Òptica Fullana, els restaurants Entrecopes o Passadís, Puerimueble, Vaniver o Busquets. A més, ja s'estan rebent sol·licituds de comerços ubicats a Reus i a Cambrils.

Les previsions de **taket.es** són que, a finals del 2012, la xarxa social tindrà prop de 350.000 membres a Catalunya. I és que per als creadors d'aquesta comunitat, més que una tendència, aquesta xarxa «serà tot un moviment, perquè nosaltres redistribuïm la majoria dels nostres ingressos als membres de la nostra comunitat directament amb diners».

De moment, tot i que encara no s'ha fet la seva presentació oficial, altres municipis catalans com Terrassa i Barcelona així com també de la resta d'Espanya, ja han mostrat el seu interès per promoure **taket.es** a les seves ciutats. ■

## Expro/Reus, del 8 al 16 d'octubre, amb més activitats complementàries

R.P. / REUS

Del 8 al 16 d'octubre se celebra a les instal·lacions de FiraReus al Tecnoparc una nova edició, la 41a, d'Expro/Reus, sota el lema «Fira Catalana del Consumidor», la primera que se celebra al nou edifici. Es tracta d'una de les fires multisectorials més importants i més consolidades de tot Catalunya, amb una superfície de més de 35.000 metres quadrats i més de 200 expositors. Com cada any, s'hi poden trobar tot tipus de productes: des de vehicles fins a mobiliari per a la llar, moda, oci o alimentació, entre d'altres.

I això és el que l'organització pretén potenciar, aquesta «Fira

de Fires», ja que engloba petites fires de diferents sectors econòmics i comercials: la Fira de l'Alimentació, la Fira de la Llar, la Fira de l'Automoció, la Fira dels Infants, la Fira de la Moda i la Fira de l'Oci.

La inauguració oficial estarà presidida pel Conseller d'Empresa i Ocupació, Francesc Xavier Mena, i es durà a terme el dissabte 8 d'octubre a les 12 h, al Foyer Marià Fortuny, ubicat a la primera planta de l'edifici.

La Fira Expro/Reus comptarà amb tot un seguit d'activitats complementàries com ara l'exposició Dinòpolis de Terol (un dels principals atractius de la Fira de l'Oci); el circuit de 4x4 i espai de prova de vehicles;

degustació, venda i tallers d'alimentació, etc. Com sempre, la fira comptarà amb un extens programa de presentacions i conferències tècniques de temàtiques diverses organitzades pels mateixos expositors que es realitzaran a les Sales de Congressos.

Però, en aquesta edició, els petits seran més que protagonistes. A la Fira dels Infants hi trobaran activitats per a tots els gustos, espectacles d'entreteniment, tallers i xerrades. També hi haurà un conjunt d'activitats adreçades als alumnes d'educació infantil i primària.

L'horari serà d'11 a 21 h i el preu de 2 euros (dies laborables) i de 4 euros (dies festius). ■

## Más de 1.000 personas visitarán BASF

REDACCIÓN / LA CANONJA

El próximo domingo 2 de octubre Basf abre las puertas de su centro de producción en Tarragona para colaboradores, acompañantes y autoridades. La química espera recibir más de 1.000 personas durante una jornada en la que se podrán hacer visitas guiadas, talleres...

Entre todas las actividades previstas, destaca la iniciativa «Kids Lab», que pretende descubrir el mundo de la química a unos 200 niños entre 6 y 12 años. Al evento asistirá el máximo responsable de Basf en Tarragona, Erwin Rauhe, y Joan María Girona, director del centro de producción de Basf en Tarragona.

Por otro lado, buenas noticias para la química, ya que, a mediados de septiembre, el grupo inversor internacional Carbon Disclosure Project (CPD) volvió a incluir a Basf en el *Carbon Disclosure Leadership Index* (CDLI) y en el *Carbon Performance Leadership Index* (CPLI). Según CPD, Basf está entre las empresas que encabezan la categoría de cambio climático a nivel mundial. El CDLI incluye a 52 empresas que divulgan sus datos de una manera particularmente transparente y exhaustiva. Lo que atañe al CPLI, presenta a 29 empresas tomando como referencia su desempeño ejemplar en relación con el cambio climático. ■



REDACCIÓN / TARRAGONA

El presidente de la AEQT, Anton Valero, ha señalado que, pese al actual contexto económico, durante el primer semestre de 2010 la industria química aumentó sus exportaciones en un 57% situando al sector en cifras similares a las de 2006-2007. Esta afirmación se extrae de los resultados del Informe Anual de la AEQT que presentó la Asociación Empresarial Química de Tarragona (AEQT) el pasado lunes 26 de septiembre.

Valero explica que el 2010 fue un año «muy bueno» para el sector pero, pese a los buenos resultados, vuelve a haber un pequeño estancamiento durante la segunda mitad del 2011 a causa de la inestabilidad y la fluctuación de los mercados. El volumen de negocio del sector está en torno a los 53.000 millones de euros.

Valero, que en la presentación del informe estuvo acompañado por autoridades y representantes de las diferentes empresas que forman la AEQT, señaló la importancia de apostar por la internacionalización de las empresas y, de acuerdo con las entidades y



Presentación del Informe Anual de la AEQT a Tarragona.

CEDIDA

## La industria química aumenta la exportación en un 57%

### El sector esquivo la crisis y se sitúa en cifras de 2006-2007

administraciones, defendió las infraestructuras como el Corredor del Mediterrani y la A-27. El presidente de la AEQT también insistió en la necesidad de potenciar el entorno del Port de Tarragona para ubicarlo como «eje clave» dentro de la economía del territorio. Como ejemplo, Valero aseguró que estará en el

primer nivel de las comunicaciones cuando, en un espacio de 8 horas, un producto pueda salir de Tarragona y llegar a Frankfurt.

La industria química tiene cerca de 5.240 trabajadores propios y la crisis les ha hecho perder un 9% de los puestos de trabajo. Entre los países que más reciben productos del Estado son

Alemania, Italia y Francia.

Así mismo, durante el balance de los datos presentados, se han destacado otras de las acciones hechas por las cerca de 28 empresas que forman la AEQT, como puede ser el incremento de la conciencia de lo que es la química y qué aporta a la sociedad actual.

Otras de las iniciativas que resaltó la AEQT fueron las de fomentar el interés de la industria química entre los jóvenes, así como generar una base sólida para un desarrollo más creativo de materiales sostenibles, fuentes de alimentación y energía, además de los avances en materia de medicina molecular.

#### Año de la química y 2012

Valero recordó que este 2011, el Año Internacional de la Química, es una celebración a nivel mundial de los logros de la química y su contribución al bienestar de la humanidad. Bajo el lema «Química, la nostra vida, el nostre futur» se impulsarán actividades interactivas y educativas de alcance universal, mediante oportunidades de participación pública a nivel local, regional y nacional.

De cara al futuro, el presidente de la AEQT confirmó que pronto habrá inversiones importantes por parte de las químicas y aseguró que, de manera conjunta o con el ACA, se está trabajando para reaprovechar el agua de las depuradoras del Tarragonès, pero ya estaríamos hablando de mediados de 2012. ■

DDB Barcelona

**Audi**  
A la vanguardia de la técnica

## Entre al mundo del nuevo Audi Q3.

[youtube.com/audiq3](http://youtube.com/audiq3)

Acceda al canal de Audi Q3 en youtube y explore todas las posibilidades de un automóvil que se avanza al futuro en diseño, espacio y movilidad.

**Automoción Marvi**  
P<sup>o</sup> Sunyer, 38  
43202 Reus  
Tel. 977 32 64 45

## Corporació

## Agricultura



Els membres de Cambra Reus amb l'alcalde i la tinent d'alcalde.

CEDIDA

## Pellicer i Alegret visiten la Cambra

### Intercanvi d'impressions al Ple ordinari

REDACCIÓ / REUS

L'alcalde de Reus, Carles Pellicer, i la primera tinent d'alcalde, Alicia Alegret, van participar en el Ple ordinari de la Cambra de Reus el passat dilluns, 26 de setembre.

Aquesta ha estat la primera vegada que els dos màxims representants institucionals de la ciutat visiten la Cambra de Reus des que es va constituir el nou consistori resultant de les últimes eleccions municipals.

El ple va durar més de dues

hores i, en aquesta trobada, les dues parts van tenir temps d'intercanviar impressions sobre la realitat de la ciutat de Reus, sobretot fent èmfasi en l'apartat econòmic.

Els membres de la corporació van traslladar als polítics reusencs les seves inquietuds envers la dinamització econòmica de la ciutat i l'activitat empresarial, i també van abordar el capítol de les infraestructures. Temes recurrents i de gran importància per al futur de Reus. ■

## El Consell Internacional dels Fruits Secs s'instal·la a Reus

### La inversió de la nova seu serà de 900.000 euros

XAVI SOLÉ / REUS

El Consell Internacional dels Fruits Secs (*International Nut and Dried Fruit Council, INC*) ha escollit Reus per instal·lar la seva seu mundial permanent. Actualment l'INC té més de 525 socis en 56 països amb perspectives d'arribar als 70, tal com ha assenyalat el seu vicepresident, Pino Calcagni, i representa el 70% del negoci mundial. L'Ajuntament ha cedit els terrenys a l'associació per un període de 50 anys.

El modernista Mas Barrufet ubicat a la Riera del Molinet, a la zona del Tecnoparc, serà la seu permanent de l'INC (Consell Internacional dels Fruits Secs), que representa les produccions d'una gran varietat de productes arreu del món. Aquesta nova seu, en paraules del seu president, Giles Hacking, «és un indicador de la globalitat». La superfície total ocuparà 4.555,63 metres quadrats. Aquesta superfície estarà distribuïda en una zona enjardinada denominada *Arbore-tum*, que ocuparà 2.500 metres quadrats i allotjarà 12 espècies d'arbres de fruits secs i que, en un futur, es preveu que també albergui un centre d'interpretació dels Fruits Secs. L'edifici



Col·locació de la primera pedra de la nova seu permanent de l'INC.

X.J.

### L'edifici ocuparà 470 m<sup>2</sup> i estarà ubicat a l'antic Mas Barrufet

ocuparà 470 metres quadrats distribuïts en tres plantes destinades a oficines, sales de reunions i seminaris. Lluís i Olga Tarragó són els arquitectes encarregats de la rehabilitació

d'aquest espai modernista que, en paraules de Lluís Tarragó, «és un símbol del que era el territori». Tal com assenyalava el president d'honor de l'INC, Antoni Pont, «l'Ajuntament de Reus ha cedit els terrenys per 50 anys i, inicialment, al Mas Barrufet hi treballaran unes 14 persones». Aquesta «aposta estratègica», com l'ha definit Carles Pellicer, alcalde de Reus, suposarà una inversió per part de l'INC de 900.000 euros en les obres que està previst que s'allarguin fins a l'abril 2012. ■

## Cambra Center, un nou servei específic de domiciliació

RAQUEL PALOMARES / REUS

La Cambra de Reus, seguint amb la seva política de suport al teixit empresarial, ha posat en funcionament un nou servei específic de domiciliació d'empreses, a la seva seu corporativa. Els avantatges són prou atractius d'entrada: permet l'estalvi de les despeses de creació i adequació d'un domicili social i fiscal particular (com el lloguer, els subministraments -electricitat, llum, aigua, telèfon-, el condicionament de les instal·lacions, compra de mobiliari...); i representa el 90/95% de la càrrega administrativa.

Aquest servei, anomenat «Cambra Center», s'ha engegat per donar resposta a una necessitat que la corporació ha detectat en els últims anys; «cada vegada,

són més les empreses, els professionals liberals i els autònoms que necessiten una adreça social, fiscal, comercial o personal per desenvolupar la seva activitat, i volem facilitar-los la feina, sobretot a l'hora de crear una empresa, ja que no poden fer grans inversions», explica Isaac Sanromà, president de la Cambra de Reus.

Això resulta doblement interessant quan Tarragona s'ha situat com l'única demarcació catalana en què s'ha reduït la creació d'empreses durant el primer semestre de 2011, amb una caiguda del 5,4%, segons dades de l'Institut Nacional d'Estadística (INE). «El Baix Camp, a més a més, és una de les comarques amb menys empreses, si ho comparem amb la Catalunya Central», assegura Sanromà.

Cambra Center proposa tres

modalitats de domiciliació per adaptar-se a les diferents necessitats de les empreses: Domiciliació Bàsica, Office, Business Plus i Total Premium.

El servei arriba també en un moment difícil per a les cambres, per l'impacte econòmic de la llei de quotes cameral, que ha fet canviar les regles del joc. Tot plegat «representaria menys del 50-55% dels ingressos, si no fèssim res ni acordats amb les administracions», afirma el president de la Cambra de Reus. Per això, la voluntat de la Cambra és «assumir serveis per tal que siguin més rendibles, sota criteris empresarials», afegeix Sanromà.

D'altra banda, la Cambra de Reus també va donar a conèixer el nou gerent de la Cambra de Reus, Xavier Lluçà Sabarich, que substitueix Toni Regalón.



Isaac Sanromà i Xavier Lluçà, el nou gerent de Cambra Reus.

XAVI JURÍO

### 125 anys, nova etapa

Xavier Lluçà, diplomad en Empresaris i Màster en Direcció Financera per l'Escola d'Alta Direcció i Administració d'Empreses, arriba a la corporació reusenca després d'un llarg recorregut a l'empresa privada, ocupant des de fa més de 10 anys llocs de responsabilitat. Lluçà reconeix que comença una «etapa il·lusio-

nant» a la Cambra de Reus, una institució que «defensa els interessos generals dels empresaris i que gaudeix d'un pes i un posicionament envejable», amb el valor afegit del 125è aniversari de la corporació i el nou context econòmic. «Formar part d'aquest projecte és tot un plaer i un orgull», explica, i «hi posaré tots els meus coneixements i entusiasmes», afirma el nou gerent. ■



## los niños **aman** la química

Entusiasmarse a las nuevas generaciones con la química es importante para la humanidad. En Tarragona contamos con un "Centro de Visitas", un lugar donde cada año centenares de jóvenes aprenden sobre química de un modo divertido. ¿Estudiantes y tubos de ensayo por fin se llevan bien? En BASF creamos química. [www.basf.com/chemistry](http://www.basf.com/chemistry)



Asociació  
Empresarial  
Química  
de Tarragona

2011  
**Q**  
QUÍMICA

Año Internacional de la  
**QUÍMICA**  
2011

BASF is a Global Sponsor.

**BASF**  
The Chemical Company

## Promoció econòmica

## -BREVES-

✓ **APRUEBA  
INVERTIR 11,8  
MILLONES EN LA  
MEJORA DE LA  
EFICIENCIA  
ENERGÉTICA**

Transformadora de Etileno (TDE) invertirà 11,8 milions de euros en la mejora de su tecnología de eficiencia energética. Este proyecto supone incorporar a la instalación la mejor tecnología de reacción disponible por los socios, resultando en un incremento en la capacidad de la planta superior al 15% y una mejora en la calidad de los productos. También comportará reducciones significativas de los consumos de energía eléctrica, vapor y emisiones de CO<sub>2</sub>, que van asociados al proceso productivo. La inversión, que tendrá un presupuesto de 11,8 millones de euros, de los cuales 1,5 provienen del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) gracias al asesoramiento del Institut Català de l'Energia (ICAEN), se pondrá en marcha durante el verano de 2012.

✓ **'LA RUTA DEL  
PAISATGE DELS  
GENIS', NUEVA  
RUTA CULTURAL Y  
ARTÍSTICA**

Ya está activa una nueva propuesta que permite conocer mejor el territorio artístico y cultural de Catalunya a través de los espacios que han marcado e inspirado la creatividad de cuatro genios universales. Ésta es una iniciativa de carácter integrador con el objetivo de ampliar la oferta turística del Camp de Tarragona y les Terres de l'Ebre. Gracias a la colaboración de los diferentes municipios se podrá visitar Reus y conocer la obra de Gaudí, el Vendrell para vivir las sensaciones de Pau Casals, y pasear por Horta de Sant Joan y Mont-roig para adentrarse en la obra de Picasso y Miró. Con la adquisición de la tarjeta genial por el precio de 9 euros, los visitantes pueden conocer los 4 centros y recibir un dossier que incluye mapa y sus biografías.

# Reus impulsa un canvi dràstic en la promoció econòmica

Captació d'inversions i més facilitats a les empreses són els cavalls de batalla

REDACCIÓ / REUS

**La promoció econòmica i la lluita contra l'atur són dos dels pilars del pacte de govern entre CiU i PP a l'Ajuntament de Reus. Per aconseguir resultats en aquests camps, des del consistori han dissenyat un nou pla d'accions en aquest camp que planteja un canvi de concepte de les relacions entre l'Ajuntament i les empreses.**

L'Ajuntament ha de facilitar al màxim possible l'assentament de les empreses a la ciutat. Aquesta és la premissa que inspira totes les mesures concretes que estan en l'agenda política del consistori per als propers anys. Segons la màxima responsable de Promoció Econòmica, Alicia Alegret, «hem de reformular el tractament als impulsors d'iniciatives empresarials. Hem d'estar al seu costat i no crear-los problemes. Facilitar els tràmits, escoltar els seus neguits, orientar, cooperar en la recerca de sol, oferir alternatives, etc. Aconseguir inversions és generar feina, que és el que necessitem ara».

Aquestes facilitats es concretaran en diverses noves eines que l'Ajuntament desenvoluparà durant aquesta legislatura. Pepe Jofré, regidor d'Empresa i Ocupació, explica que «crearem una finestreta única en compliment amb la Cambra de Comerç que centralitzi la relació de les empreses amb l'administració. Aquesta eina ha de



La recerca d'inversions internacionals és una de les apostes.

XAVI JURÍO

servir per facilitar-los els tràmits, especialment a aquelles que vulguin instal·lar-se a la nostra ciutat». També es crearà un observatori econòmic que «tindrà tota la informació sobre els fluxos econòmics a la ciutat per posar-la a disposició dels empresaris. Així es podran orientar sobre les millors oportunitats a la ciutat, per zones i per sectors», apunta Jofré. Una altra novetat serà el defensor de l'empresari, que permetrà oferir suport als empresaris en tots els problemes que els puguin sorgir.

Un altre àmbit en què es treballarà per facilitar l'activitat de les empreses i l'arribada de noves és el tributari. Segons Alegret, «s'han de suprimir i racionalitzar taxes i adequar

## La finestreta única pemetrà centralitzar els tràmits i l'orientació a les empreses

impostos per facilitar inversions». Jofré explica també que «cal donar suport a les empreses locals i, per això, es potenciarà la seva contractació des de l'Ajuntament». Pel que fa al comerç, el regidor d'Empresa i Ocupació es mostra partidari de fer créixer el calendari d'activitats a la ciutat gràcies a la col·laboració entre diverses

àrees i organismes: «Cal que a la ciutat hi passin coses constantment, perquè això millora el flux de visitants i genera més activitat comercial».

### Diversificació i promoció

Un dels reptes que es planteja l'àrea de Promoció Econòmica per a aquesta legislatura és el d'incrementar la diversificació econòmica a la ciutat. Jofré explica que «fins ara, en l'àmbit del Tecnoparc, s'ha estat treballant, sobretot, en empreses tecnològiques de l'àmbit de la salut. En aquests moments, hem d'obrir el ventall a altres opcions, fins i tot en l'àmbit internacional». En aquest sentit, s'estan establint sinergies amb diversos territoris com la regió brasilera de Santa Caterina, una de les més riques del país.

Els contactes continuaran amb trobades d'empresaris per avaluar possibles inversions recíproques, que es defineixen també com a objectius marcats més pròxims. Alicia Alegret considera que «ha de projectar la imatge de Reus en aquells àmbits geogràfics en què la connectivitat de la ciutat és bona, com la vall de l'Ebre i el centre i el nord d'Espanya. S'han de fer missions empresarials en què l'Ajuntament col·laborarà amb els empresaris locals per atreure inversions sense complexos amb els nostres actius, que són el sol, les comunicacions, el teixit universitari o les complicitats institucionals». ■

## L'Aeroport de Reus afronta un hivern incert mentre busca alternatives a Ryanair

DANI REVENGA / REUS

El Grup de Treball de l'Aeroport, organisme on són representats diversos agents del territori i que vetlla pel desenvolupament de l'Aeroport, treballa a la recerca d'alternatives des que Ryanair va anunciar que tancaria la seva base permanent de Reus. Però la inexistència d'una companyia similar a l'aerolínia irlandesa no posa les coses fàcils.

Segons Carles Pellicer, alcalde de Reus, «no volem que sigui un aeroport estacional i

per això estem treballant amb operadors especialitzats en els mercats europeus ja consolidats, però també en els emergents, com ara el rus, pels beneficis que ha deixat en el comerç, així com també d'altres mercats d'Orient».

Des de la Cambra de Comerç de Reus, Isaac Sanromà coincideix que «els objectius són el mercat anglès, el centre-europeu, i els països emergents».

Dins d'aquests, Sanromà apunta que «no hi ha cap operador rus que operi a Reus, en

canvi sí que n'hi ha a Girona. Hem de treballar aquest contingut perquè l'impacte a la zona ha estat molt gran i és important aconseguir que aterin a la zona per aprofitar-los al màxim».

### Comitè de rutes

Aquest mes d'octubre està previst que comenci a funcionar el nou Comitè de Rutes, un organisme que incrementarà la participació del territori en les decisions que afecten l'aeroport. Segons Sanromà, «és una fórmula que ha fun-

cionat en altres aeroports com ara Màlaga o Alacant».

Pellicer coincideix que el nou ens «pot ser positiu per decidir quines rutes ens convenen més». Tots dos estan d'acord també que la competència de Barcelona i la poca diferència de les taxes entre tots dos aeroports són els principals problemes de futur.

A començaments d'octubre està prevista una nova reunió del Grup de Treball de l'Aeroport per tal d'analitzar el futur immediat d'aquesta infraestructura. ■





**És bo  
que algunes coses  
no canviïn mai**

A "la Caixa" continuem creient que  
estar al teu costat ens durà molt lluny.  
Ahir, avui i sempre.  
Els nostres valors no canvien.

  
"la Caixa"  
**[Tu] ets l'Estrella**

## Dietari

### LES NECESSITATS

#### FORMATIVES DEL MIDIT A ESTUDI

El Gabinet CERES SL ha presentat els resultats d'un estudi encarregat per la mancomunitat que aplega els municipis de Vandellòs, l'Hospitalet de l'Infant, Tivissa i Pradip (MIDIT), subvencionat pel Servei d'Ocupació de Catalunya i el Fons Social Europeu, que té com a objectiu identificar les necessitats de formació dels directius i analitzar les característiques que han de tenir els cursos de formació per adaptar-se a les necessitats de les empreses. D'aquest estudi, amb un total de 225 enquestes i 10 entrevistes en profunditat, se'n desprèn que una quarta part de les empreses disposen de treballadors més grans de 56 anys i, d'aquestes, un terç té clar que substituirà a aquests treballadors/es. Els principals llocs de treball a substituir són els ocupats per directius, que no resten aliens a les necessitats de millora. A més, la majoria de les empreses troba a faltar formació en els àmbits d'idiomes, coneixements tècnics i pràctics i en la millora de les competències personals.

### 25 EMPRENEDORS

#### GRECS VISITEN LA CAMBRA DE TARRAGONA

La Cambra de Comerç de Tarragona ha rebut la visita d'una delegació de vint-i-cinc emprenedors grecs membres de la Cambra de Comerç d'Arcàdia i de l'associació de comerciants d'Arcàdia Peloponèsia. L'objectiu de la visita és interessar-se pel model empresarial i de desenvolupament tarragoní, així com també per conèixer quin paper juga la Cambra en la dinamització. Aquesta reunió estreny les relacions bilaterals de la Cambra amb mercats exteriors.

## El Gaudí Centre ha tingut un 28% més d'ingressos aquest estiu

Augmenta un 40% el nombre de visitants i hi destaca el client rus

RAQUEL PALOMARES / REUS

Satisfacció a Reus pel balanç positiu de la temporada d'estiu (juny, juliol i agost) amb un 40% més de visitants al Gaudí Centre respecte del mateix període de l'any passat (un total de 31.557) i uns ingressos de 236.867 euros en concepte de venda d'entrades, cosa que permet l'autofinançament de l'equip. El rècord de visitants es va aconseguir durant l'agost, amb 11.210 persones.

«Les dades corroboren el potencial d'atracció turística de la ciutat, un destí obligat i completament imprescindible per al turisme de sol i platja», assegura Alicia Alegret, regidora de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Reus. El Gaudí Centre, la Ruta Modernista i el «shopping» són els tres punts forts de la capital del Baix Camp, que l'han convertit en «un referent turístic i cultural de la Costa Daurada; no només una capital comercial». Com era d'esperar, el turista



Aquest estiu, els carrers de Reus s'han omplert de turistes russos. X.J.

rus ha resultat el més nombros. De fet, durant la temporada d'estiu, han passat pel Gaudí Centre 18.749 russos, la qual cosa suposa un 53% més que el 2010. S'ha convertit en el client més important. I ens referim al rus com a client, perquè és un turista que gasta. Alicia Alegret explica que s'han de fet molts esforços per potenciar-lo i s'ha millorat la seva atenció -no és estrany veure cartells escrits en rus al Pallol o en diferents aparadors

de botigues de Reus, per exemple-. També hi ha un nou punt d'informació turística a l'estació d'autobusos, perquè els visitants russos arriben a la ciutat gràcies a aquest transport en un 88%, però de cara al futur «s'haurà de mirar encara més el turista rus», assegura Alegret.

El perfil dels visitants d'estiu són en un 85% estrangers -un turista que ha augmentat un 47%-. Més de la meitat eren russos (56%), però també en

van venir de francesos (15%), d'holandesos i de britànics, tot i que en menor mesura. Els visitants espanyols han representat un 7% i els catalans, un 4%.

L'equipament ha aconseguit una nota mitjana d'un 9,1 sobre 10, però el comerç i la restauració també han estat d'èxit. Les 1.455 enquestes realitzades posen de manifest que el 60% dels turistes tenen interès per comprar (aquesta voluntat s'accentua fins al 80% en el turista rus). I així és: els turistes es van gastar uns 69 euros de despesa mitjana; en canvi, els russos, 135.

#### Recomanacions des del sector comercial

Leonor Bartolí, presidenta de la Unió de Botiguers, va animar el consistori a buscar nous turistes a països emergents com la Xina, i va destacar la importància que ha tingut la implantació del tax-free. A més, va valorar l'esforç dels botiguers per adaptar-se al client rus. Per la seva banda, Jacint Pallejà, president del Tomb de Reus, va recordar que «és més difícil mantenir que emocionar» i va recordar que l'atracció de Reus és de 12 mesos, idea en la qual cal incidir. ■

### REPSOL I LA URV MANTENEN L'ACORD PER LA CÀTEDRA EN COMUNICACIÓ

Repsol i la Universitat Rovira i Virgili han renovat l'acord signat l'any 2007 a través del qual s'estableix la realització de la Càtedra Internacional URV/-Repsol d'Excel·lència en Comunicació dins de les activitats impulsades pel Departament d'Estudis de Comunicació. La Càtedra té com a missió millorar la qualitat ètica i estètica del món

de la informació i de la producció i difusió de continguts, tenint present que la comunicació en l'actualitat comprèn tota l'activitat social, política, cultural i econòmica. Per això, el contingut de la càtedra s'articula en activitats de formació, recerca i divulgació de coneixement.

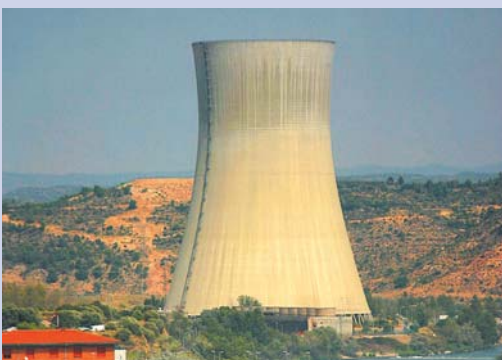
### MAS CARANDELL OBRE EL NOU CURS

La programació del Mas Carandell de Reus prevista per al curs 2011-12 preveu oferir unes 254 opcions de formació en diferents formats en 16 àmbits pro-

fessionals i amb una metodologia variada; tant presencial, com semipresencial i també per Internet. Aquests cursos poden ser seguits per més de 4.000 alumnes fins al juliol de 2012 i estan reconeguts per entitats com el Departament d'Empresa i Ocupació, el d'Educació, el Ministeri de Treball i Immigració, l'Institut d'Estudis de la Salut, la Universitat Oberta de Catalunya i la Universitat Rovira i Virgili. L'oferta formativa del Mas Carandell inclou els cursos dels tres organismes que l'integren: la Fundació IMFE Mas Carandell, l'Institut Municipal de Formació i Empresa i l'Escola Marta Mata.

### CREIX EN UN 155% A TARRAGONA EL NOMBRE DE VENDA D'HABITATGES

Entre abril i juliol d'enguany s'han venut a la província 1.968 habitatges, cosa que representa un 33% més que el trimestre anterior en què se'n van vendre 1.472, segons les xifres publicades pel Ministeri de Foment. Tarragona s'ha convertit en la tercera capital de província en què més han augmentat les transaccions, passant de 103 a 259. ■



La Central Nuclear d'Ascó continuarà operativa fins al 2021.

XAVI JURIO

## Les centrals d'Ascó i Vandellòs superen l'examen de la UE

REDACCIÓ / TARRAGONA

El Consell de Seguretat Nuclear (CSN) ha elaborat un informe preliminar sobre l'estat de les centrals nuclears de la Unió Europea (UE) i la seva resposta davant de casos de terratrèmols, inundacions, pèrdua d'alimentació elèctrica, pèrdua d'embornal final de calor i gestió d'accidents severos. Segons es conclou en l'informe, els plante-

jaments i mesures es consideren adequats. En cas de terratrèmol, la resposta prevista continua sent vàlida. Respecte a una possible inundació, el cas més perillós és Vandellòs II, l'única situada a la costa, però el CSN considera que els nivells d'inundació previstos com a base de disseny són correctes. Respecte a la inundació per trencament de preses, s'ha comprovat que resisteixen terratrèmols superiors als

emprats com a base de nivell sísmic.

#### Ascó, oberta 10 anys més

Aquest informe favorable del Consell de Seguretat Nuclear ha provocat que el Ministeri d'Indústria hagi renovat l'autorització d'explotació de la central nuclear d'Ascó, que expira el 2 d'octubre, per un període de 10 anys. Així que la central continuarà operativa fins al 2021. ■



## Port de Tarragona

# El Port continúa recibiendo apoyos para hacer realidad el tercer raíl ferroviario

El diputado Jordi Jané defenderá la conexión con Europa en el Congreso de los Diputados

REDACCIÓN / TARRAGONA

El Port de Tarragona continúa su campaña para conseguir convenir al Ministerio de Fomento de la necesidad de construir un tercer raíl ferroviario que suponga una conexión comercial con Europa. Las dudas sobre el Corredor del Mediterráneo y sus plazos hacen más necesaria esta alternativa.

Jordi Jané asumió la urgencia de que el Port se conecte con Europa a corto plazo: «Todos estamos de acuerdo i así lo aprobamos en el Congreso de los Diputados. El Corredor del Mediterráneo es necesario pero los calendarios son los que son, y Tarragona no puede esperar». Jané argumentó el agravio comparativo que supone que «el Puerto de Barcelona ya esté conectado con Europa con ancho de vía europeo y el de Tarragona también tiene que estarlo». Por su parte, el presidente de la Autoridad Portuaria, Josep Andreu, ratificó que «hacemos una apuesta clara por el tercer raíl para conectar con el ancho europeo». Andreu defendió la conveniencia de «implantar el tercer raíl en la línea que actualmente ya se está utilizando hasta Sant Vicenç de Calders i Castellbisbal».



El tráfico de mercancías en el Port saldría muy beneficiado con una salida ferroviaria hacia Europa.

CEDIDA

## Jordi Jané: 'El Port de Tarragona no puede esperar al Corredor del Mediterráneo'

Desde este punto, las vías continuarían hasta Francia aprovechando la conexión de la que ya disfruta el Puerto de Barcelona

desde finales del año pasado.

En materia de conexiones, Jané destacó también que es urgente que «la autovía A-27 llegue hasta Montblanc como mínimo, para que desde allí enlace con la autopista ya existente hacia el norte de la Península». Jané se comprometió a defender la necesidad de impulsar también este proyecto en Madrid.

### Un proyecto asumible

La Autoridad Portuaria de Tarragona ya ha completado un

estudio técnico sobre el tercer raíl. En este estudio se detallan los plazos y los costes de esta solución que, a pesar de ser provisional mientras no llega el Corredor del Mediterráneo, tendría un amplio período de vigencia por los plazos que se manejan para la construcción de esta infraestructura, que se prevé que esté funcionando en el año 2030. La construcción del tercer raíl tendría un coste considerado bajo, de unos 150 millones de euros. El plazo de ejecución sería corto, ya que se asegura que, en un año y medio, podría

estar disponible. El proyecto sería sencillo, porque sólo supondría crear un raíl más al lado de una vía que ya existe. Esto evitaría obras complicadas como las planimetrías de terreno o los túneles. Además, se evitaría tener que pasar por una fase de expropiaciones y la lentitud administrativa propia de estos casos. Actualmente está ultimando uno de viabilidad económica, conjuntamente con la Conselleria de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya. La gran apuesta en este sentido podría ser la colaboración público-privada, especialmente en el actual contexto recesivo por lo que se refiere a las inversiones públicas. Desde el Port están convencidos de que la rentabilidad del transporte de mercancías puede provocar que empresas privadas se interesen en la construcción de esta infraestructura, ya que su gestión puede dar beneficios.

Este tercer raíl incrementaría notablemente la competitividad del Port de Tarragona en los próximos años. El flujo comercial con el centro de Europa experimentaría un gran impulso. Además, se abrirían grandes oportunidades con las mercancías que provienen de Asia y que circulan por el Mediterráneo, que podrían ser distribuidas hacia el centro de Europa desde el Port de Tarragona. ■

## Tarragona interesa como destino de cruceros en EEUU

REDACCIÓN / TARRAGONA



Los armadores americanos durante su visita a Tarragona.

CEDIDA

Municipal de Turisme de Tarragona, ha contado con la participación de las navieras Silversea, Royal Caribbean, Crystall Cruises y Norwegian Cruise Line, así como una delegación de la Oficina Española de Turisme en Miami.

Además de conocer la infraestructura portuaria de la ciudad, los armadores han podido visitar los principales atractivos turísticos de la capital y del territorio, entre ellos el Monestir de Poblet, la oferta enoturística de la Conca de Barberà y comprobar *in situ* la idoneidad de la Costa Daurada como destino de cruceros. El Port, la Diputació y el Ayuntamiento de Tarragona han mostrado su línea conjunta de actuación para convertir Tarragona en un referente. ■

La visita ha contribuido a que las compañías navieras conozcan de primera mano la oferta turística, cultural y de ocio que ofrece la ciudad de Tarragona y el conjunto de la Costa Daurada, así como también las instalaciones y las facilidades que el Port de Tarragona ofrece actualmente para la recepción de cruceros turísticos.

El *famtrip*, organizado por el Port de Tarragona, el Patronat de Turisme de la Diputació y el Patronat

## Kenneth Martínez

Regidor d'Ocupació i Educació de l'Ajuntament del Vendrell

*'La principal inversió de la legislatura ha de ser la formació dels aturats'*

DANI REVENGA / EL VENDRELL

Kenneth Martínez té el difícil repte de reduir l'atur. És conscient dels pecats comesos en el passat, com l'excessiva dependència de la construcció que va disparar la desocupació. Des de l'Eina Empresarial porta a terme la seva lluita amb la formació i el suport a les empreses com a grans arguments.

**- Quines funcions desenvolupa l'Eina?**

Tenim dues branques. Un és estrictament un servei d'ocupació, de borsa de treball. Posem en contacte oferta i demanda i organitzem cursos de formació per a les persones en atur. En aquesta lluita per reduir la desocupació és molt important millorar la qualificació d'aquestes persones. L'altra línia de treball és l'espai empresarial que incentiva l'activitat econòmica. No serveix de res formar treballadors si no tenim un teixit empresarial dinàmic.

**- Com es concreta aquest suport a les empreses?**

Bàsicament fem formació per a empresaris, orientada tant als empresaris que estan començant com a les empreses madures que busquen obrir nous mercats. Oferim formació en un sentit ampli: des de comptabilitat, ofimàtica, gestió de recursos humans, marketing, finançament, gestió de la morositat... Tot pensat perquè els coneixements adquirits es puguin aplicar a la seva activitat.

**- Les noves empreses mereixen una atenció especial?**

Sí. Incidim molt en el suport a les persones que volen arrencar un nou projecte: els assessorem, els fem un pla d'empresa, de viabilitat, els busquem subvencions, ajudes, finançament... També els orientem sobre tots els tràmits administratius que comporta iniciar una activitat empresarial. Estem treballant amb el concepte de finestreta única. L'emprenedor ha de veure un equip de persones que s'ocupen del seu cas en els seus inicis.

**- El suport pot ser també un espai físic gràcies al viver d'empreses. Quines característiques ha de presentar un projecte per**



Signatura del conveni de participació.

XAVI JURÍO

**beneficiar-se'n?**

Nosaltres estem oberts a totes les iniciatives. Hi ha un comitè de selecció que avalua la viabilitat de cada projecte des d'un punt de vista tècnic i on també participa l'Ajuntament. Quan una empresa és escollida podrà estar tres anys al viver. Després d'aquest període, se suposa que ha hagut de fer un camí prou sòlid com per emancipar-se. Fins ara, pràcticament totes les empreses que han començat al viver han continuat la seva activitat fora. Per tant, la tasca del viver està fructificant. També tenim uns despatxos per domiciliar empreses que no tenen una necessitat permanent d'un espai, però si el poden necessi-

tar puntualment.

**- La lluita contra l'atur al Vendrell és particularment complicada per l'elevada quota de treballadors desocupats que treballaven a la construcció fins l'esclat de la bombolla immobiliària?**

El Baix Penedès és, amb diferència, la comarca catalana amb una taxa d'atur més alta. Això té una explicació molt senzilla: el sector de la construcció estava molt sobredimensionat aquí. Quan va arribar la davallada, molts dels treballadors del sector van perdre la seva feina. Ara hem d'aprofitar la nostra ubicació per atreure altres activitats. A principis d'any que ve inaugurarem un

nou centre comercial de Mercadona. Hi ha altres empreses que volen establir-se al nostre municipi perquè és un lloc estratègic, tant a nivell de grans empreses com de peti-

**'És important que l'emprenedor vegi un equip d'experts que li dona suport en els seus inicis'**

tes i mitjanes. Nosaltres hem d'estimular que això passi i reciclar aquestes persones que la caiguda de la construcció va deixar a l'atur.

**- Quins sectors són les seves prioritats en aquesta recerca d'inversions?**

Estem oberts. Un dels interessants és la logística. Estem en un lloc estratègic, a prop de Barcelona i Tarragona i de l'autopista que va cap a Lleida, Saragossa i l'interior de la península. Està previst que moltes empreses del sector vinguin a la nostra zona, un fet que ens donarà molta vida. Una altra oportunitat pot ser el comerç de grans superfícies, que ens permetria reforçar la capitalitat comercial en el nostre territori. També cal reforçar el turisme. Tenim unes platges fantàsti-

ques, amb un model basat en les segones residències. Hem de mantenir i potenciar aquest turisme familiar, de qualitat i estable. L'altra aposta turística és la vinculada al món del vi, d'una banda, i la cultura, de l'altre. Tenim la figura internacional de Pau Casals que hem

**'Hem d'aprofitar la ubicació i les connexions del Vendrell per atreure inversions'**

d'explotar més des d'una perspectiva turística.

**- Quins són els actius del Vendrell a l'hora d'atreure inversions?**

Com he dit, el posicionament geogràfic és molt bo. Per aquí passen les autopistes, els trens d'alta velocitat... Un altre és el clima. També destaquem que no som una zona massificada, tot i que estem creixent demogràficament, gràcies a la qualitat de vida.

**- Fa pocs mesos que es va constituir un govern de coalició al Vendrell. Les prioritats de l'equip de govern per aquesta legislatura són econòmiques?**

Pràcticament podem dir que la única és la lluita contra l'atur. No serà una legislatura de grans inversions en equipaments. La inversió serà productiva. Hem d'aprofitar el que s'ha fet en equipaments culturals i de tot tipus. Podem atreure congressos, cicles de conferències... Hem de mantenir els serveis públics tot i les dificultats econòmiques del moment i invertir els diners en formació i en buscar la manera d'atreure empreses. Una altra prioritat és la lluita contra el fracàs escolar. Tenim un important nombre d'alumnes que no tenen el títol d'ESO, i aquest és un requisit mínim que demanen totes les empreses. I si això no es compleix, difícilment es podrà trobar feina per moltes empreses que aconseguim portar. Per això tenim un Pla de Barris que inclou accions específiques per reenganxar alumnes que van abandonar l'escola i fomentar que tornin a les aules. ■

**L'educació i la formació, les claus**

Per tal que l'Ajuntament aconseguixi un creixement econòmic i social més sostenible al Vendrell cal, segons Kenneth Martínez, fer una aposta decidida per la formació: reglada, contínua i ocupacional. Martínez apunta que «cal donar el màxim suport als centres educatius de secundària, d'ESO, batxillerat, batxillerat artístic i cicles formatius, potenciar l'Escola Universitària de la URV a Comaruga, ampliant la seva oferta formativa actual d'infermeria i educació infantil, i continuar treballant en la formació ocupacional per

millorar l'ocupabilitat de la població en edat laboral».

El model que es planteja és el d'una formació àmplia i transversal, que inclou també l'EOI del Vendrell i l'Escola Municipal de Música Pau Casals. Segons Martínez, «la inversió en capital humà ha de ser el valor afegit necessari per atreure grans iniciatives, proporcionar els professionals adequats i estimular també l'emprenedoria per construir una xarxa densa de petites i mitjanes empreses, creatives, innovadores i competitives».



# El Vendrell aposta per la diversificació econòmica

El sector logístic, en el punt de mira de l'Ajuntament

REDACCIÓ / EL VENDRELL

**L'esclat de la bombolla immobiliària va fer molt mal al teixit econòmic de tot el Baix Penedès. Ara, el Vendrell està en plena construcció d'un nou model econòmic, més diversificat, donant suport a sectors diversos com la logística, el turisme o el comerç.**

El Vendrell és un municipi geogràficament privilegiat. Equidistant entre els dos principals pols d'activitat econòmica a Catalunya, Barcelona i Tarragona, està ubicat al mig de la principal via de comunicació nord-sud. Això fa que pel seu terme municipal passin les principals carreteres i autopistes del país i que estigui enmig d'un nus ferroviari. Igualment, es troba molt a prop de la intersecció amb l'AP-2, que uneix el litoral català amb l'interior de la península.

Tot plegat, és un dels principals atractius que s'intenta aprofitar per atreure noves inversions al municipi. Segons Kenneth Martínez, regidor d'Educació i Ocupació del Vendrell, «és lògic que a la nostra zona estigui planificada la creació d'un CIM com el Logis Penedès, que ha de generar moltes sinèrgies per afavorir la ubicació de grans empreses».

La ubicació del Vendrell el fa un emplaçament ideal per a empreses del sector logístic

## Creixement demogràfic

Un factor que també vol aprofitar el Vendrell per la seva dinamització econòmica és el seu creixement demogràfic. Des de l'any 2000, el nombre d'habitants s'ha incrementat en un 64% arribant als 37.000 que hi ha actualment. Els actius que, malgrat la crisi, continuen provocant aquest creixement són l'esmentada ubicació i les bones comunicacions, el diferencial dels preus dels habitatges amb Barcelona i la corona metropolitana, i un entorn que combina les platges de Sant Salvador, Coma-

rugà i el Francès amb un interior rural dedicat a la vinya. Tot plegat, segons Martínez, «fa del Vendrell un municipi on es pot gaudir d'una elevada qualitat de vida, però que també explica el boom immobiliari que vam viure fa uns anys, que va sobredimensionar el sector de la construcció i que ens ha deixat una alta taxa d'atur a tota la comarca». Martínez considera que ara toca «aprofitar les possibilitats

de la vila per impulsar una nova fase de creixement econòmic, aquest cop més sostenible». Un impuls que ha de potenciar el rol del Vendrell «com un pol de referència en el litoral català».

## Turisme, comerç i projecció

Un dels sectors que des de l'Ajuntament consideren clau pel dinamisme econòmic del Vendrell en els propers anys és el turisme. El consistori vol

ampliar un model basat en el turisme familiar i de qualitat al voltant de les seves platges. Per aquest objectiu, és fonamental la figura de Pau Casals. En aquest sentit, cada estiu se celebra un cicle internacional de música a Sant Salvador que serveix de reclam per atreure més visitants. Un altre àmbit turístic és el turisme de salut, al voltant de les instal·lacions termals que aprofiten les surgències terapèutiques d'aigües de Coma-ruga.

Un altre àmbit que es vol reforçar per complementar el producte turístic local és la gastronomia i l'enoturisme, promocionant plats com el xatò i els vins i caves de la D.O. Penedès que dona el xarel·lo. L'activitat cultural també pot ser un atractiu turístic, amb

les diades castelleres i les cercaviles de foc com a màxims exponents. A més, les instal·lacions hoteleres i els equipaments culturals amb que compta el municipi també són, segons Kenneth Martínez, «una oportunitat per organitzar activitats que ens permetin promocionar el municipi i els seus atractius, com és el cas de la X Jornada Gresol que acollirem el proper 21 d'octubre». La projecció exterior seria un estímul pel comerç. El model de futur en què es treballa vol combinar l'oferta de botigues especialitzades, franquícies i establiments d'hostaleria del nucli antic amb grans superfícies a la zona d'influència dels eixos de comunicació que travessen el terme municipal. ■



## LES EMPRESSES ADHERIDES A LA XARXA EMPRENEDORA

- CERQUEM LA COOPERACIÓ I EL CONEIXEMENT
- TREBALLEM PER FOMENTAR LA CULTURA EMPRENEDORA
- DESENVOLUPEM ACCIONS DE COMUNICACIÓ PER PROMOCIONAR LES NOSTRE EMPRESSES

**Adheriu-vos-hi i podreu gaudir de múltiples i diverses activitats que potenciaran les vostres empreses.**

Informe-vos-en al

900 33 88 33

o al web

[www.xarxaemprenedora.org](http://www.xarxaemprenedora.org)

**Del 13 al 16 d'Octubre ens podreu trobar a la Fira de Santa Teresa del Vendrell. Veniu a visitar-nos al nostre estand.**

# 171 empreses adherides a la Xarxa Emprenedora de L'Eina

Participaran a la Fira de Sta. Teresa que se celebra del 13 al 16 d'octubre

REDACCIÓ / REUS

La Xarxa Emprenedora de L'Eina Espai Empresarial porta dos anys treballant activament i s'ha convertit en un punt de trobada per a les empreses i persones emprenedores que entren per primera vegada al món empresarial exercint la seva activitat i els ofereix comunicació, coneixement i cooperació i intercanvi. La xarxa, com el seu propi nom augura, és un instrument mitjançant el qual es pot accedir a programes de suport i esdevé un espai de relació entre l'empresariat i els emprenedors. Fa uns dies, va posar en marxa un nou web 2.0 i la seva propera parada és la Fira de Sta. Teresa; tanmateix, la Xarxa mai no s'atura.



La Xarxa Emprenedora es reuneix el primer dilluns de cada mes a L'Eina per celebrar els matins de *networking*. CEDIDA

La Xarxa Emprenedora és un projecte de l'Ajuntament del Vendrell que actualment té 171 empreses adherides i que es beneficien de les activitats que la Xarxa desenvolupa. És important, i més en els moments en què estem, la cooperació entre els empresaris: "la unió fa la força" i si tots van a una, aconseguiran estalviar costos, fer promocions conjuntes i, sobretot, tenir suport dels seus iguals.

Hi ha diferents àmbits en què la Xarxa de L'Eina actua. Un dels més importants és compartir el bagatge i els coneixements empresarials adquirits amb els nous emprenedors. En aquest

sentit, la Xarxa Emprenedora acompanya els nous emprenedors en la fase d'anàlisi i posada en funcionament de les noves empreses, mitjançant el monitoratge.

La formació també és un dels punts de la seva filosofia. I ens referim a l'educació en els termes més amplis: educar en actituds emprenedores la societat, i especialment els joves, per tal que la població afavoreixi aquestes activitats. Això s'aconsegueix amb una gran tasca de sensibilització envers l'esperit emprenedor. Però no només posen èmfasi en les noves em-

## El nou web s'ha posat en marxa, posant especial atenció a les xarxes socials

preses, també es preocupen del teixit empresarial ja consolidat, promovent la formació com a eina per al desenvolupament futur i la millora de les empreses. I ho fa mitjançant cursos i

tallers adreçats a empresaris i emprenedors, en àmbits específics que responen a les seves necessitats.

A més, la Xarxa Emprenedora serveix de punt d'informació actiu, ja que difon els recursos institucionals de suport a la creació d'empreses, especialment des de L'Eina Espai Empresarial. També s'encarrega de l'efecte de fomentar el coneixement i la difusió de les empreses de la Xarxa, a través dels mitjans de comunicació i la plataforma d'informació i comunicació. En aquesta línia, la Xarxa Emprenedora estrena

## Triple objectiu

La Xarxa Emprenedora de L'Eina va néixer fa dos anys per servir d'instrument amb un triple objectiu. El primer d'ells està relacionat a difondre la cultura emprenedora entre la societat actual, ja que no hi ha una tradició ni ha calat l'esperit emprenedor al nostre país i, més aviat, es té una opinió negativa dels empresaris com a «caps».

El segon objectiu fa referència a facilitar l'emprenedoria del Vendrell, més concretament, a través de la transmissió de coneixement i consell per part d'emprenedors experimentats als nous emprenedors, una espècie de monitoratge que beneficia ambdues parts.

I finalment, cal millorar el coneixement empresarial local, fomentant la difusió d'empreses i facilitant entorns de relació i *networking* per a aquestes empreses, el primer pas per poder establir sinergies i col·laboracions que puguin beneficiar els empresaris, així com reforçar la comunicació entre iguals, fer força comuna, etc.

nova pàgina web ([www.xarxa-emprenedora.org](http://www.xarxa-emprenedora.org)), en la qual totes les empreses adherides es veuen representades, així com també hi ha una sensibilitat especial per l'entorn de les xarxes socials, ja que es troben a Facebook, Twitter i Youtube, i formen les seves empreses per ser-hi. Ens trobem a "Tera de les relacions" i els empresaris han d'involucrar-se i treballar en xarxa.

## Activitats en marxa

A la Xarxa Emprenedora es dinamitzen tot un seguit d'activitats de relació per tal de materialitzar els seus objectius. Es fan presentacions inicials, adreçades a persones interessades a conèixer els serveis i activitats de la xarxa; o els matins de *networking*, que se celebren a L'Eina cada primer dilluns de mes. El web esdevé una plataforma d'informació i comunicació per potenciar la difusió de la Xarxa i les empreses adherides; i es porten a terme els cursos de monitoratge, abans comentats, per tal de capacitar els mentors. Ara, es troben preparant la seva assistència, del 13 al 16 d'octubre, a la Fira multisectorial de Sta. Teresa del Vendrell.

Per formar part de la Xarxa, l'empresa o emprenedor només cal que s'adreci a L'Eina, i allà li donaran informació i podran conèixer de prop tot el que es fa i, un cop adherides, gaudir de les activitats i relacions que s'hi estableixen. ■

## 6 persones componen la Unitat de Gestió

Per tal d'agilitzar els temes i establir una millor planificació de la Xarxa Emprenedora de L'Eina, que ja compta amb 171 empreses, va esdevenir la necessitat de crear una Unitat de Gestió. Es tracta d'un grup format per 6 membres d'empreses de diferents sectors adherides a la xarxa i, d'entre aquests, es nomena un portaveu general. Dues persones per cada àmbit: el compartim, el comuniquem i el de cooperació i coneixement.

La Unitat de Gestió és l'encarregada de planificar el Pla d'acció anual de la Xarxa Emprenedora, posant èmfasi especial a la millora i la innovació de les seves activitats. A més a més, participa en les reunions i debat els temes a trac-



Una de les reunions de la Unitat de Gestió de la Xarxa Emprenedora. CEDIDA

tar en relació als diferents àmbits de treball.

Però, sobretot, actua com a representant de la Xarxa, especialment de manera interna entre les empreses adherides, animant-les a participar activament, recollint

propostes i suggeriments, i també és la cara visible de la Xarxa Emprenedora en l'àmbit públic, per atendre els mitjans de comunicació, etc.

D'altra banda, la Xarxa també s'encarrega de la captació de nous

membres i del seguiment a les noves empreses durant el seu procés d'integració a la xarxa. Entre les seves tasques, hi ha la de fer les presentacions inicials durant les reunions, etc.

I, finalment, la Unitat de Gestió avaluava l'impacte del nivell de col·laboració i cooperació assolida entre les empreses; identifica experiències i les documenta per tenir-ne un control.

## Composició de la Unitat

El període de vigència de la composició de la Unitat de gestió és de 12 mesos, que corresponen a un any natural. Els mesos de desembre de cada any, i per tant, d'aquí a dos mesos, es convocarà el sistema de renovació per a una nova composició de la unitat.

Només tres dels sis membres de la Unitat de Gestió podran formar part de la unitat posterior i si això passa, se seleccionaran els membres que obtinguin més vots.



## Formació

CURSOS	DATES	HORES
<b>Franquícies</b>	14 de setembre de 2011	9:30 h a 13:30 h
<b>La gestió de RRHH en la micro i petita empresa</b>	19, 21, 26 i 28 de setembre, 3 i 5 d'octubre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>Introducció al model d'empresa cooperativa</b>	28 de setembre o 26 d'octubre de 2011	10:00 h a 12:00 h
<b>Quadre de comandament de l'empresa</b>	18 d'octubre de 2011	16:30 h a 19:30 h
<b>Finançament a l'empresa.</b> A càrrec de PIMEC	28 d'octubre de 2011	9:30 h a 11:00 h
<b>Mentoratge</b> Aquest curs està dirigit a empresaris en actiu que tinguin una trajectòria empresarial reconeguda i que vulguin transmetre les seves experiències i coneixements a empreses de recent creació.	2, 9, 16, 23 i 30 de novembre de 2011	15:00 h a 19:00 h
<b>Habilitats emprenedores</b>	14,16,18,21,23,25 i 28 de novembre de 2011	9:30 h a 13:30 h
<b>Pagar bé, i no només amb diners</b>	15 de novembre de 2011	17:00 h a 20:00 h
<b>Les finances de l'emprenedor</b>	22, 24 i 29 de novembre de 2011	9:30 h a 13:30 h
<b>Millora de l'atenció al client</b>	17, 19, 24, 26 i 31 de gener de 2012	16:00 h a 20:00 h
<b>Allò que l'empresa hauria de conèixer sobre la investigació de mercats</b>	30 de gener, 1 i 6 de febrer de 2012	9:30 h a 13:30 h
<b>Estratègies de venda</b>	2, 7 i 9 de febrer de 2012	16:00 h a 20:00 h
<b>Comunicació personal de l'emprenedor, l'empresari i el directiu</b>	13, 16, 20, 23 i 27 de febrer de 2012	16:00 h a 20:00 h
<b>El teu web: quants tipus hi ha?</b>	15 de setembre o 20 d'octubre o 9 de novembre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>El teu web: què haig de demanar?</b>	4 d'octubre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>Web 2.0: eines per a la nostra empresa</b>	6 d'octubre de 2011	18:00 h a 20:00 h
<b>El teu web: cas pràctic d'un e-commerce</b>	25 i 27 d'octubre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>Com utilitzar Facebook: clau 'màgrada' en el teu negoci</b>	3 de novembre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>Google i el món dels negocis</b>	8 i 10 de novembre de 2011	16:00 h a 20:00 h
<b>Word. Nivell intermedi</b>	12, 13 i 14 de setembre de 2011	17:00 h a 20:00 h
<b>Excel. Nivell intermedi</b>	19, 20, 21, 22 i 23 de setembre de 2011	17:00 h a 20:00 h
<b>PowerPoint. Nivell intermedi</b>	26, 27, 28 i 29 de setembre de 2011	17:00 h a 20:00 h



Signatura del conveni de participació.

CEDIDA

## L'Eina s'uneix a Ara\_Coop

S'adhereixen al projecte 'Innovació Cooperativa'

REDACCIÓ / EL VENDRELL

L'Eina Espai Empresarial ha signat un document de participació amb Ara\_Coop per adherir-se al projecte 'Innovació Cooperativa'. Aquest projecte està subvencionat pel Departament d'Empresa i Ocupació i el Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) a través del programa de projectes innovadors cofinançat pel Fons Social Europeu.

Ara\_Coop té per missió impulsar la creació d'empreses cooperatives a Catalunya i és fruit del compromís de tres institucions: el Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, la Confederació de Cooperatives de Catalunya i la Federació de Cooperatives de Treball.

L'actuació en què participa l'Eina, 'Suport a nova activitat empresarial', consisteix en un acompanyament integral a nous projectes empresarials amb la finalitat de donar suport a la nova activitat empresarial de l'economia cooperativa i els seus dos objectius principals són fomentar la creació d'empreses innovadores i de qualitat, amb l'atenció integral a projectes empresarials col·lectius que puguin esdevenir empresa d'economia cooperativa i, d'altra banda, construir i dinamitzar el treball en xarxa entre territoris i agents per potenciar l'economia cooperativa.

Les seves accions es concreten en l'acompanyament especialitzat a persones emprenedores en el procés de creació de l'empresa cooperativa i en

accions de formació i jornades de sensibilització sobre economia cooperativa.

**Aquest projecte està subvencionat pel Departament d'Empresa i Ocupació i el SOC**

Aquestes dues accions es desenvolupen a partir de quatre àmbits d'intervenció:

a) La motivació a futures persones emprenedores, a partir d'accions adreçades a l'alumnat i als equips docents de centres de secundària i universitaris, per generar reflexió a l'entorn de l'emprenedoria col·lectiva i impulsar la cultura emprenedora cooperativa.

b) L'acompanyament integral a nous projectes empresarials innovadors amb clara voluntat de constituir-se en realitat empresarial, i en col·laboració amb els agents del territori interessats a promoure l'emprenedoria col·lectiva.

c) L'impuls de l'emprenedoria des d'empreses consolidades i a partir de metodologies col·laboratives per afavorir la mentalitat emprenedora, la creativitat i la intercooperació a tots els nivells d'organització.

d) La capacitat per a la innovació i l'orientació al canvi d'empreses consolidades per al desenvolupament d'oportunitats de negoci davant dels nous escenaris que ofereixen els diferents mercats. ■

## L'Eina engega nova edició del Cicle Fem Empresa

22 cursos i tallers de gestió empresarial, TIC i ofimàtica

REDACCIÓ / EL VENDRELL

Seguint amb la voluntat de suport als empresaris i persones emprenedores i conscients de la importància de la formació, L'Eina Espai Empresarial llança per al segon semestre de 2011 el Cicle Fem Empresa. En aquesta nova edició L'Eina ha volgut diversificar la seva oferta formativa, seleccionant un ampli ventall d'accions formatives que inclouen cursos i tallers sobre gestió empresarial, noves tecnologies (TIC)/ e-business i ofimàtica.

Totes aquestes accions formatives estan dirigides principalment a persones emprenedores que volen engegar un nou negoci i a l'empresariat que ja té la seva empresa en funcionament i vol introduir processos de millora. La temàtica dels cursos i tallers s'han plantejat per al segon semestre de 2011 responen a les necessitats i interes-

sos de l'empresariat en l'actualitat, i són totalment subvencionats. La idea és que serveixin com a «eina», mai millor dit, per afrontar les situacions difícils i alhora pretén esdevenir un

**La captació i el reciclatge d'emprenedores és cabdal per al seu desenvolupament**

punt de trobada del teixit empresarial i emprenedor de la comarca, que es troben amb problemes i realitats comunes, sigui quin sigui el seu sector, així com formar els empresaris en habilitats molt concretes i reciclar-los per potenciar el seu desenvolupament per dirigir millor la seva empresa.

Temes tan importants com la gestió empresarial, per la qual s'han proposat cursos de franquícies, gestió dels RH -un apartat que pateix retallades importants en moments de crisi-, habilitats emprenedores i directives, investigació als mercats, estratègies de venda, atenció al client, finançament i monitoratge, perquè els millors consellers són els que han tingut una trajectòria reconeguda i poden ensenyar des de l'experiència.

I com no podia ser d'altra manera, en l'era de les noves tecnologies, es proposen cursos d'e-business, molt centrats en la comunicació a internet, l'e-commerce, el web 2.0 i les xarxes socials, però enfocats a aconseguir un millor posicionament i un retorn al nostre negoci. També es donaran nocions d'ofimàtica bàsiques de programes com Word, Excel i Powerpoint. ■

# La Cartuja ven subministres d'hostaleria des del Cim el Camp

L'empresa té unes 3.000 referències i preveu una expansió cap a Barcelona

RAQUEL PALOMARES / LA CANONJA

La Cartuja, una empresa familiar reusenca que té més de 125 anys d'història, obre una nova etapa al Cim el Camp de la mà de la quarta generació: Misericòrdia, M. Teresa i Montse Mercadé Mata. Des del polígon industrial de La Canonja venen a l'engròs per al sector de l'hostaleria (hotels, restaurants, càterings, comunitats, etc.) les seves més de 3.000 referències de producte de parament de cuina, servei de taula, cuina i mobiliari d'hostaleria, en una nau amb més de 1.000 m<sup>2</sup> d'exposició i 3.500 de magatzem. El seu secret? Treballar amb estocs per donar un servei immediat, però, sobretot, «preu, qualitat i servei», asseguren.



Misericòrdia, M. Teresa i Montse Mercadé Mata, propietàries de La Cartuja, a la nau del Cim el Camp.

XAVI JURÍO

Les germanes Mercadé, al front del negoci, expliquen que estoc és igual a servei; «hem de tenir molt de gènere en estoc i poder donar servei a 24 i 48 hores», perquè els seus clients -empreses de serveis necessiten d'aquesta immediatesa. «No li podem dir mai a un client que el plat li arribarà en 15 dies perquè això no li interessa», expliquen.

La nova nau, que porta en funcionament des del mes de març d'aquest 2011 i en la qual van invertir uns 3 milions d'euros, els ajuda a donar més comoditat als seus clients, ja que està a un pas de la sortida de l'AP-7 per la variant de la carretera T-11. «Estem en un lloc privilegiat, la nau està molt ben ubicada. No et cal entrar a

Reus i és perfecte per als qui vénen de Barcelona o València» comenten les propietàries de La Cartuja. A més, «aquí tenim un pàrquing ampli, vénen, miren, compren i s'ho emporten, o bé demanen que els ho portem, i l'endemà, ja ho tenen», afirmen. I tot això sota el lema «preu - qualitat - servei», «si falla alguna d'aquestes característiques, la fórmula no tindria sentit», afegeixen.

La Cartuja sempre ha estat coneguda per oferir les millors marques de porcellana, vidre, bateries de cuina i, en definitiva, utensilis procedents de qualsevol part del món, en especial Europa, i avui en dia «el 60% dels productes es compren a la Xina, Turquia, l'In-

**'Treballem amb stocks per tal de donar un servei immediat als nostres clients'**

dia, com tothom», expliquen les germanes Mercadé.

Es cert que tothom associa La Cartuja a la botiga de la Raval de Santa Anna de Reus, però, tot i que allà va començar tot, amb la venda al detall i una incipient línia de negoci que donava servei al món de l'hostaleria, «amb el temps vam anar ampliant aquesta part del negoci i la,

botiga se'ns va quedar petita», expliquen Montse, Misericòrdia i M. Teresa Mercadé, i va ser en aquell moment que van traslladar-se a una nau a la carretera d'Alcolea. D'això ja en fa uns trenta anys i les propietàries de La Cartuja asseguren que «també estava molt ben ubicada per als clients de Barcelona, València, Alacant i de la resta d'Espanya», un punt estratègic ja que el seu radi d'acció comercial és Espanya (incloses les Canàries), Andorra, Londres, Berlín i Roma.

La botiga de venda al detall que subministrava utensilis va tancar ara fa uns 6 anys, i a partir d'aquell moment, es van dedicar en exclusiva al sector de l'hostaleria (hotels, càte-

rings, comunitats...). Ara, des del Cim el Camp, asseguren estar vivint una reactivació del sector, en especial gràcies als bons resultats de la campanya turística que han fet que la Costa Daurada tingués una ocupació del 90 per cent. «I com que cada vegada, la temporada d'estiu s'allarga més, això ens beneficia», expliquen les propietàries de La Cartuja.

**Servei personalitzat**

La Cartuja compta amb una plantilla de 16 persones de mitjana -en temporada alta una mica més-, que «ofereixen un assessorament tècnic i donen resposta a les necessitats dels professionals de l'hostaleria, personalitzant el servei i fent un seguiment de les comandes», asseguren les germanes Mercadé.

**'La idea és tenir a Reus la central i la 'showroom' a Barcelona'**

De cara al futur, l'empresa vol expandir-se cap a la Ciutat Comtal, Barcelona. «La idea és tenir aquí la central i la showroom allà, però s'ha de mirar bé, perquè és una inversió important. Ara acabem de fer una inversió important en aquesta nau i hem d'acabar d'organitzar-ne tot l'espai», afirmen les propietàries de La Cartuja.

A la nau ubicada al Cim el Camp compten amb més de 1.000 m<sup>2</sup> d'exposició, que la converteixen en «un dels aparadors més grans i més actuals del sector, i dels més macos, pel que diuen els nostres proveïdors», destaquen les Mercadé. ■



Imatge de la signatura de l'acord.

CEDIDA

## Cimalsa i Logística Justa signen un acord per promoure el comerç just

REDACCIÓ / LA CANONJA

Cimalsa ha signat un acord de col·laboració amb la fundació privada Logística Justa, que li permetrà incorporar-se com a membre en qualitat de patró de la Fundació i membre del seu Consell Assessor.

La Fundació, que va ser creada sense ànim de lucre per un grup d'empresaris professionals de la logística, té entre els seus principals objectius la finalitat d'integrar i professionalitzar els processos logístics neces-

saris per tal de fer arribar de manera òptima els productes de comerç just, així com l'enviament d'excedents a països desfavorits i, en general, la cooperació internacional mitjançant el desenvolupament i el foment del comerç just i l'economia social amb altres entitats públiques o privades.

Amb la signatura d'aquest acord de col·laboració, Cimalsa i Logística Justa cooperaran conjuntament en la promoció i la realització d'activitats dins del marc dels objectius esta-

blerts per Logística Justa en el seu conveni fundacional i els seus estatuts, per tal d'enfortir els serveis de recolzament als processos industrials i logístics, donant continuïtat al desenvolupament de l'estratègia de Responsabilitat Social Corporativa engegada per Cimalsa. Prèviament a l'acte de signatura, una delegació de Cimalsa ha efectuat una visita a les instal·lacions de la Fundació Cares, que és una entitat de la qual forma part Logística Justa com a participada. ■



Càrnic

Industrial

# Colet té previst invertir en noves botigues

Comercialitza els seus productes càrnics al canal Horeca

ANNA POLO / TARRAGONA

Vedella, porc, xai, aus, caça... i també productes elaborats com ara salsitxes, botifarres, hamburgueses, mandonguilles, broquetes, pinxos i adobats. Tot aquests productes els podem trobar a la nau de 4.500 metres quadrats que té Colet al polígon industrial Francolí, de Tarragona. Allí reben la carn de les diferents procedències, la transformen, si cal, o la comercialitzen directament.

Lluís Colet S.A.U. es va constituir el 1986, però els seus orígens es remunten a principis del segle XX, quan el besavi de l'actual propietari, Lluís Colet, es dedicava a vendre i a comprar bestiar oví i boví. Des d'aquells temps i com tot, l'activitat ha canviat molt, però la qualitat de la carn que Colet comercialitza continua essent la mateixa.

Durant els seus primers anys, l'empresa subministrava les carns a carnisseries, supermercats i hipermercats, però el 1995, Colet va decidir apostar per un altre tipus de client: el canal Horeca.

**La seva carn es pot trobar en uns 500 establiments hotelers i de restauració**

Ara, la seva carn es pot trobar en prop de 500 establiments hotelers i de restauració de la nostra demarcació. En aquest sentit, Lluís Colet pare, propietari de l'empresa i ja jubilat, explica que atenen aquests clients «en formats idonis per a l'hostaleria, a mida, per satisfer les seves necessitats». Així, Colet treballa amb un sistema de filetejat estandaritzat, segons els seus històrics de consum.

Una altra de les apostes de l'empresa familiar va ser el 1997 la creació d'una botiga oberta al públic ubicada a la mateixa nau del polígon. Aquí s'hi pot trobar l'oferta més variada de carn fresca, productes *delicatessen* i carn congelada. Tal com explica Lluís Colet fill, administrador de l'empresa, es tracta d'una botiga que



Lluís Colet i els seus fills, Lluís i Xavier, que estan al capdavant del negoci. X.J.

«en els productes directament del productor d'origen al consumidor final». A causa del seu bon funcionament, a mig termini, Colet obrirà més botigues a altres indrets de la província.

En els darrers anys, l'empresa ha dedicat molts esforços a incrementar la seva capacitat d'emmagatzematge per tal que els seus clients tinguin una estabilitat en els preus i demanin

les partides quan les necessitin. Colet disposa d'un espai d'emmagatzematge en fresc de 3200m<sup>2</sup>, disposa de tres congeladors amb capacitat per a 500 palets de productes i un túnel de congelació ràpid a menys de quaranta graus que garanteix la qualitat del congelat.

El fet de treballar pel canal Horeca i ser socis d'una gran empresa d'importació i exportació de carns, ubicada a Mercabarna, els ha permès també posar a disposició del gran públic alguns tipus de carn de difícil accés, com *black Angus* de Nebraska (USA), *Wagyu* (tipus Kobe), i d'altres tipus de carn exòtica a uns preus més atractius.

A causa del *boom* gastronòmic que viu el nostre país en els darrers anys, la família Colet va crear, fa cinc anys, una empresa dedicada exclusivament a productes selectes, Original Gourmet que comercialitza *foie gras*, llamàntol congelat del Canadà, carn de veïra congelada, salmons i altres productes fumats... tots d'alta gastronomia.

I és que, per a Lluís Colet pare, «actualment els congelats estan incrementant la seva demanda, sempre parlant d'un congelat d'alta qualitat, productes que es congelen acabats de pescar o tot just acabats d'elaborar». En aquest sentit, cada vegada hi ha una varietat de productes més àmplia, «i aquest tipus de producte el sol·licita cada vegada més el gremi de l'hostaleria, ja que, quant a qualitat i preu, ofereix molts avantatges», remarca. ■

## Camions amb bitemperatura

Els productes de Colet passen tot els controls que els exigeix la llei quant a seguretat, higiene i salut, a través del seguiment del sistema de control APPCC. En manipular el 50% dels seus productes, «es realitzen controls sanitaris diaris i un inspector oficial de l'Agència de Protecció de la Salut ens visita diversos cops a la setmana». Colet «manté una transparència total en el seu etiquetatge, la qual cosa permet identificar ràpidament l'origen de la carn i la seva qualitat», explica Xavier Colet, responsable comercial i de compres de l'empresa.

Cercant continuament la qualitat, Colet és de les úniques empreses de la província que té una flota de camions amb bitemperatura, és a dir, amb un espai dedicat al congelat, i l'altre al producte refrigerat, per tal de mantenir cada producte a la seva temperatura i no trencar la cadena de fred.



Erik Sørensen, director general, i Juan Garre, director industrial de Reiter. X.J.

# Reiter, el líder en murs mòbils

Su planta de producció està en Valls

A. P. / VALLS

Reiter, creada en 1974 per el barcelonès Juan Sijar, se iniciò el negoci de la mampara fixa i anys més tarde fue empresa pionera en España con la mampara móvil a través de una tecnología importada de los EEUU, Hufcor, líder mundial de la mampara móvil. A partir de esta primera innovación en el sector, no tardaron en aparecer los muros móviles y, años después, Reiter empezó a diseñar sus propios modelos. Actualmente, Reiter cuenta entre sus productos con el tabique móvil, el muro móvil, el *Reiter glasswall*, el *Reiter home* y, el *Reiter Skyfold*, la última novedad, de tecnología canadiense.

El *Skyfold* es un muro móvil acústico de recogida vertical que se guarda en el techo de modo que no ocasiona molestias de ningún tipo. Como explica el director general de Reiter, Erik Sørensen, «simplemente pulsando un botón, el muro móvil descende del techo y, en pocos segundos, crea una pared acústica ofreciendo un alto aislamiento de hasta 57 decibelios».

Por el contrario, otros productos como los muros móviles de cristal no buscan una buena acústica, «sino su funcionalidad; sirven para separar zonas y, otros, con acabados de total privacidad, en madera por ejemplo, para ciertas estancias en empresas u oficinas», destaca. La duración de un muro móvil es de entre 15 y 18 años, realizando algunos pequeños trabajos de mantenimiento.

En 1992 llegó la segunda generación a esta empresa familiar, pero no es hasta 2005 que la

dirección de la compañía se profesionaliza dando a lugar a cambios estructurales como la nueva nave en Valls. Esta planta de producción, cuyo director industrial es Juan Garre, se inauguró en 2006 y dispone de 6500m<sup>2</sup> exclusivamente dedicados a la fabricación de tabiquería móvil. Des de hace años, Reiter es pionera en el muro móvil dadas sus características, ya que se trata de «la única compañía de su sector que se encarga ella misma de todas las fases del muro móvil: desde sus investigadores de producto, asesores, técnicos y comerciales propios, personal de mantenimiento y servicio de postventa propio», remarca Erik Sørensen.

## Múltiples clientes

Sus clientes son variados, pero principalmente lo son las cadenas hoteleras que confían en ellos para disponer bien de sus salones; palacios de congresos, auditorios o palacios feriales... como *firaReus* o el Centro de Convenciones de Port Aventura. Otro cliente son los centros educativos, escuelas de baile o universidades... Un cliente indirecto es el propio arquitecto que les recomienda para sus proyectos y, finalmente, un cliente que se está incrementando en los últimos tiempos, «es la constructora que no es tan exigente como el cliente final, pero mira mucho la competitividad en tiempo y en precio», destaca Sørensen.

Reiter tiene un ámbito de actuación también fuera de España, exporta sus productos a Portugal, Andorra, República Checa e Italia. Y ahora mismo están investigando nuevos mercados como Jamaica, Argelia, Guinea, Angola o Irlanda. ■

# Deu anys dedicats a l'educació ambiental a les Terres de l'Ebre

Gubiana dels Ports promou els valors turístics de la zona i té 3.000 clients

NOEMÍ POLLS / ROQUETES

Gubiana dels Ports és una empresa de Serveis per a la Sostenibilitat Ambiental, nascuda a les Terres de l'Ebre a finals de 2001. Enguany celebra el seu desè aniversari. L'entitat col·labora en l'àrea d'educació ambiental, guiatge i monitors del Parc Natural dels Ports des del gener de 2002. Es tracta d'una societat limitada que durant l'any arriba a atendre unes 3.000 persones interessades en l'entorn de la zona.

L'empresa, especialitzada en educació i comunicació ambiental, disposa d'un servei de guies i educadors ambientals que, des de l'àmbit turístic, divulgatiu i educatiu, realitzen activitats a la natura per donar a conèixer els valors patrimonials del Parc Natural dels Ports, del riu Ebre i el seu Delta, i dels nuclis urbans i rurals de les Terres de l'Ebre, així com la història de la seva gent.

Des de l'àmbit tècnic, l'empresa ha elaborat continguts per a exposicions museogràfiques i ha realitzat estudis de sostenibilitat i plans de gestió en espais naturals. Així mateix, també han estat tasques habituals de l'empresa l'execució de les campanyes de sensibilització de les Agendes 21 locals i tre-



Excursió a les Gúbies de la Vall Figuera, organitzada per Gubiana CEDIDA

**L'empresa va rebre el 2009 la Medalla de Turisme de Catalunya**

balls de millora i restauració d'espais fluvials, vers l'assoliment dels nivells òptims de les masses d'aigua per al 2015, segons les directrius de la Directiva Marc de l'Aigua.

Però, a causa de l'actual contextualització econòmica, els treballs forestals han disminuït de la mateixa manera que la plantilla, que va arribar a vuit persones i, actualment, només compta amb dues. Segons el gerent, Joaquin Domato, es tracta d'una situació circumstancial, però esperen poder reprendre totes les feines que durant aquests anteriors anys oferien.

Gubiana està inscrita en el cens general d'entitats d'educació ambiental de Catalunya,

**Especialitzada en activitats a la natura, promou el patrimoni del Parc Natural dels Ports, del riu Ebre i del seu Delta**

des del 10 de maig de 2002 i en la secció d'Altres Activitats i Serveis d'Interès Turístic, des del 2 de novembre de 2005. És membre del Consell Assessor de la Casa de l'Aigua, seu de la Fundació de la Nova Cultura de l'Aigua a Tortosa des de la seva fundació i membre de la Xarxa de Custòdia del Territori, des de gener de 2008.

Per la seva tasca a favor del turisme a les Terres de l'Ebre, Gubiana va rebre el 2009 la Medalla de Turisme de Catalunya. La candidatura es va proposar des dels Serveis Territorials del Departament d'Innovació, Universitats i Empreses de les Terres de l'Ebre, i li donaren suport vuit institucions territorials. ■

**Activitats 10è aniversari**

Aquest any, Gubiana dels Ports compleix 10 anys, i en motiu d'aquesta celebració, l'empresa presenta tot un seguit d'activitats renovades i amb un preu més baix del normal, en l'entorn del Parc Natural dels Ports, però també a d'altres espais naturals com és, per exemple, el Parc Natural del Delta de l'Ebre.

Un dia als Ports dins d'una jornada escolar és també una de les propostes de l'empresa per als escolars amb un preu de 5 euros per alumne. Tallers a les aules, als albergs, a la natura, visites guiades a Geoports i taller de fòssils, activitats de sostenibilitat ambiental, adreçades a la conscienciació de les noves generacions, activitats a la Via Verda o iniciació al mostreig dels macroinvertebrats i foment del voluntariat ambiental, són algunes de les activitats que ofereix aquesta empresa turística que prioritza l'educació mediambiental.

**Les xifres**

FUNDACIÓ:  
**2001**

PLANTILLA:  
**2 treballadors**

NOMBRE DE CLIENTS:  
**3.000 clients anuals**

# Hidrocanal reduirà la seva facturació a més de la meitat

NOEMÍ POLLS / AMPOSTA

Dedicada principalment a obres hidràuliques, Hidrocanal és una empresa dedicada al 100% al sector públic i que porta 15 anys en el sector. El creixement en el volum de facturació ha estat sempre positiu, però, per al 2011, l'empresa preveu facturar menys del 50% del que va facturar el 2010. Actualment compta amb 100 persones en plantilla i 200 treballadors subcontractats.

Després d'una trajectòria en el si d'una empresa familiar dedicada a la realització de treballs en sistemes de reg i al muntatge de canonades, Hidrocanal va ser constituïda l'any 1996 amb l'objectiu de consolidar-se com una empresa de referència dins de

l'obra hidràulica i amb el sector públic en el seu punt de mira.

Actualment, Hidrocanal és una empresa dedicada a l'execució de tot tipus d'obres civils i hidràuliques: xarxes de sanejament i abastament, endegaments, canals i regadius, estacions de tractament d'aigües (potabilització i depuració), urbanitzacions i carrers, camins, etc. Des de la seva constitució, s'ha anat produint un canvi progressiu, passant de ser l'empresa subcontractista d'altres constructores a consolidar en aquests moments tota la cartera d'obres directament en el sector públic.

Aquesta evolució ha suposat una important diversificació en el camp d'actuació, així com un increment del volum i de la com-

plexitat de les obres i de les seves repercussions polítiques i socials. Això ha portat implícit un compromís de l'organització de maximitzar la qualitat de les obres mantenint un alt grau de seguretat en les condicions de treball, i sempre amb l'adequada gestió mediambiental als fonaments de la activitat de l'empresa.

Segons Pasqual Franch i Tomàs, gerent d'Hidrocanal, «la política de qualitat ha d'anar clarament encaminada a la millora continuada i la satisfacció del client, entenent com a client no només els diferents organismes del sector públic per als quals treballam, sinó també l'usuari final de les obres que executem».

La seu d'Amposta es troba a la partida dels Comunes i disposa



Hidrocanal es dedica a l'execució d'obres civils i hidràuliques. CEDIDA

d'un taller que gestiona l'assignació de maquinària pesada i auxiliar a les obres, així com la seva revisió i manteniment. També s'encarrega de la coordinació i fabricació de tota la caldereria i peces necessàries per a les diferents obres.

**15 milions d'euros**

L'empresa ha anat veient com la seva facturació creixia any rere any des de la seva creació. El

2002 Hidrocanal facturava uns 4 milions d'euros. El 2006 ja havia triplicat la seva facturació i tenia un volum de 12 milions d'euros. La facturació va anar augmentant fins al 2010, que va arribar a un volum màxim de facturació de 37 milions.

Però, enguany, les previsions apunten a un volum de negoci de menys de la meitat i l'empresa espera facturar uns 15 milions d'euros. ■



# Ferrerries allotja dos nous vivers d'empreses

Iniciativa privada i pública donen suport als emprenedors

NOEMÍ POLLS / TORTOSA

«Afavorir la creació d'empreses vinculades a la nova economia i a aquells àmbits d'activitat que permeten la diversificació i modernització del teixit econòmic de les Terres de l'Ebre». Així defineix Aitor Merino els grans objectius de la Incubadora Digital, un nou viver per a empreses vinculades a les noves tecnologies de la informació (TIC).

Merino és un dels responsables de l'empresa Visual Web, que està impulsant aquesta idea. «Ho fem perquè ens és molt difícil trobar professionals d'aquesta àrea i volem crear una plataforma que serveixi de llançament de nous projectes empresarials».

El nou viver, que es preveu que estigui en funcionament finalment aquest mes, «serà el primer

centre de les comarques de Tarragona d'aquestes característiques», diu Merino, tot puntualitzant que «de fet, la fibra òptica ja hi estarà disponible». El centre, que ja compta amb dos emprenedors interessats a ubicar el seu negoci en el viver, s'ubicarà a les

## Els impulsors del nou viver 'The Box' lamenten la manca de suport municipal

instal·lacions que Visual Web té actualment a Tortosa, a Ferrerries.

El centre, anomenat The Box, funcionarà com qualsevol altre viver: posarà a disposició dels emprenedors espais per poder fer-hi reunions o cursos forma-

tius, a més de les infraestructures i equipaments necessaris per poder llançar el seu negoci.

«Cada projecte serà avaluat individualment per decidir la sessió de recursos gratuïts per al seu desenvolupament». El centre inclou sala de reunions per a cada persona dins o fora del recinte; a més d'un total de 7 despatxos d'ús individual, que poden arribar fins a 10-12 si es fa una petita reforma de separacions.

El projecte compta amb el suport de la UAB i Universia, i actualment s'estan gestionant acords que li donaran valor afegit.

Tot i així, els impulsors del nou viver lamenten la manca d'interès de l'ajuntament tortosí. «Ens veiem obligats a resituar el nostre centre de treball perquè aquí no hi ha el suficient suport



El viver municipal construït a Ferrerries ocupa 11.313 m<sup>2</sup>.

CEDIDA

institucional vers les noves tecnologies i és per això que hem decidit destinar l'actual edifici a aquesta funció», comenta Merino.

### Viver Municipal

Per la seva part, l'Ajuntament de Tortosa ha engegat també un nou viver d'empreses. El nou equipament s'ha construït a Ferrerries, a les antigues dependències de les indústries Fabra, i podrà allotjar més de vint noves empreses. La parcel·la ocupa 11.313 m<sup>2</sup> i el projecte ha contemplat la rehabilitació de l'edifici existent, que s'ha destinat a

oficines, i s'hi ha construït una edificació de nova planta per a tallers. A la planta baixa de l'edifici rehabilitat hi trobem les àrees comunes, mentre que la 1a planta s'ha destinat a 13 oficines. Restava una planta superior per a futures ampliacions. A la nau adjacent hi ha espai per a 8 tallers.

El cost ha estat de 1,5 milions d'euros, que han estat finançats pels fons europeus Feder, l'Ajuntament de Tortosa, la Diputació de Tarragona, el Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad i PUOSC. La superfície d'actuació és de 2.623 m<sup>2</sup>. ■

## Confederació Empresarial de la Província de Tarragona

### Què busques? Cepta t'ho posa fàcil

Arriba un nou servei d'ofertes i demandes gratuït per als associats

En una associació empresarial, és vital que els membres que en formen part puguin mantenir el contacte entre ells. Per aquest motiu, Cepta ofereix un nou servei de comunicació directa entre els associats, que permetrà que tothom pugui rebre i oferir productes i serveis d'una manera totalment lliure.

Avui dia gran part de la comunicació empresarial i les millors ofertes es transmeten per Internet. En temps difícils com els actuals, cal que les empreses i organitzacions empresarials tinguin al seu abast tots els sistemes possibles per comunicar-se sense intermediaris per oferir i sol·licitar els seus productes i serveis de la manera més fàcil a través de la xarxa. Conscient d'aquesta realitat, Cepta convida tots els associats a participar del nou servei d'ofertes i demandes de la confederació, que es troba disponible a la pàgina web de Cepta ([www.cepta.cat](http://www.cepta.cat)).



Com funcionarà el nou portal on s'exposaran totes les d'ofertes i demandes? Tots els associats que desitgin incorporar les seves ofertes o sol·licitar qualsevol producte o servei hauran de dirigir-se a l'apartat de serveis al soci o al banner de la pàgina central de la web. Tothom que vulgui incloure la seva alerta haurà d'omplir un formulari amb les seves dades i el producte o servei que es demana o necessita. Fins al

mes de desembre, el servei serà totalment gratuït per als associats de Cepta.

Restem al seu servei per informar-lo de tots els detalls del funcionament d'aquest sistema. Si està interessat a contractar aquest servei que li permetrà accedir a ofertes exclusives de manera totalment gratuïta posi's en contacte amb nosaltres a través de l'adreça de correu electrònic [serveis@cepta.es](mailto:serveis@cepta.es) o al telèfon 977 242 313.

### Ergonomia aplicada al disseny de llocs de treball

El disseny del lloc de treball és un dels factors que incideixen directament en la seguretat a l'hora de desenvolupar la tasca professional. Amb l'objectiu d'aportar la màxima informació sobre el procés d'identificació de condicions ergonòmiques desfavorables, recomanacions per un espai de treball segur i disseny de prototips, Cepta ha organitzat una jornada centrada en aquestes àrees de treball. El seminari es durà a terme a terme el 5 d'octubre a la seu de Cepta de l'avinguda Roma 7, (5a. planta) i està especialment dirigit a personal

tècnic relacionat amb el disseny de llocs de treball. Durant el matí l'enginyer tècnic industrial José Antonio Tomás Rojo tractarà diverses qüestions relacionades amb aquestes temes, com són la Identificació de factors de riscos d'origen ergonòmic, els criteris i valors de referència, les Normes UNE EN 1005 i l'estudi de casos pràctics. La jornada és gratuïta per als associats de Cepta i té un preu de 20 euros per als no socis. Per a més informació sobre el curs consultin la pàgina web de Cepta ([www.cepta.cat](http://www.cepta.cat)).

### Jornada Avalis a Reus i Tortosa

El finançament empresarial de qualitat i segur és un dels grans objectius que cal assolir per garantir un teixit empresarial capaç d'afrontar la crisi econòmica. Per tal d'oferir noves opcions a les empreses associades i donar a conèixer el conveni de col·laboració que uneix Cepta i Avalis SGR, el proper 20 d'octubre, els responsables d'Avalis i Cepta duran a terme dues jornades informatives a

les delegacions de Cepta de Reus (c/ Alcalde Joan Bertran, 30) i el Vendrell. L'objectiu és que tots els associats i empreses interessades puguin informar-se de les opcions de finançament que planteja Avalis SGR, una entitat financera sense afany de lucre i regulada pel Banc d'Espanya, que es dedica exclusivament a avalar el finançament d'autònoms i pimes amb seu social a Catalunya.

## CatalunyaCaixa presenta una nova iniciativa solidària

Una col·lecció de llibretes produïda per la CX Fundació Topromi

REDACCIÓ / TARRAGONA

Andreu Buenafuente, Oriol Grau, Olga Xirinacs, Josep Cebrián i Maria Antònia Ferrer han col·laborat desinteressadament en aquesta col·lecció de llibretes il·lustrades elaborades pels treballadors amb discapacitat intel·lectual del Centre Especial de Treball Topromi. Les llibretes es vendran en papereries, llibreries i centres comercials de Tarragona, Reus i Cambrils.

La CX Fundació Topromi (Taller Ocupacional Promoció de Minusvàlids) ha presentat una col·lecció de llibretes il·lustrades per persones reconegudes de les comarques de Tarragona i elaborades pels

treballadors amb discapacitat intel·lectual del Centre Especial de Treball Topromi.

**‘Les llibretes es venen a 9,95 euros. La col·lecció de cinc llibretes té un preu especial de 29,95 euros’**

La col·lecció està formada per cinc llibretes diferents signades pels seus autors a la contraportada i acompanyades de frases que complementen les il·lustracions. El comunicador i humorista Andreu Buenafuen-

te, l'actor i humorista Oriol Grau, l'escriptora Olga Xirinacs, el pintor Josep Cebrián, i la historiadora de la Universitat Rovira i Virgili Maria Antònia Ferrer són els autors —que han col·laborat de manera desinteressada— de les portades de les llibretes d'aquesta col·lecció. Les llibretes es vendran al preu de 9,95 euros en papereries, llibreries i centres comercials de Tarragona, Reus i Cambrils i també a la seu de CX Fundació Topromi, a la Canonja. La col·lecció completa de cinc llibretes té un preu especial de 29,95 euros.

Amb aquest projecte la CX Fundació Topromi, fundada l'any 1982, vol integrar les persones discapacitades en el conjunt de la societat. ■



Un dels treballadors elaborant les llibretes il·lustrades.

CEDIDA

## Vitivinícola

## Don Ferranti, el celler de Pinell de Brai

Un dels guanyadors de la darrera edició dels China Wine Awards 2011

El celler Don Ferranti és propietat de David Gwyn Jones i està ubicat al Pinell de Brai a l'edifici de la Cooperativa Agrícola, dissenyat per l'arquitecte Cèsar Martinell i conegut amb el nom de "La Catedral del Vi" per les seves dimensions i estil.

En l'elaboració dels seus vins, el celler respecta les característiques d'elaboració tradicionals de la zona, les seves varietats, les vinyes antigues i, aprofitant els recursos de la naturalesa, ens ofereix un producte de qualitat.

Les vinyes s'estenen al llarg dels municipis de Bot, Gandesa i el Pinell de Brai en harmonia amb el medi que les envolta, amb cura i fent un seguiment al llarg de l'any amb una verema de forma manual i una vinificació suau, amb intervencions mínimes per tal d'obtenir un producte tradicional amb



La gama de vins Don Ferranti.

CEDIDA

el segell de qualitat Terra Alta.

Els seus vins són el Don Ferranti Roure 2009, blanc i negre, els Don Ferranti 2009, blanc i negre i els Don Ferranti 2010, blanc, negre i rosat.

### China Wine Awards 2011

El passat mes de setembre s'ha celebrat a la Xina el *China Wine Awards* (CWA), el concurs de vins més important que se celebra a la República Popular de la Xina.

El CWA és l'única gran competició internacional de vins jutjats específicament per al mercat de la Xina i se centra en les preferències dels consumidors xinesos. El tast va comptar amb més de 1.000 mostres de 700 cellers procedents de 25 països.

El mercat de vi xinès va importar durant el 2010 més de 260 milions de litres de vi, amb un creixement del 58% anual.

El celler Don Ferranti va ser un dels triomfadors d'aquesta edició amb 6 guardons per als seus vins.

El Don Ferranti blanc 2010 va guanyar el Plata China Wine Award 2011, el Don Ferranti blanc 2009 va ser distingit amb el Bronze China Wine Award 2011 i el Commended Decanter 2011 i el Don Ferranti negre 2009 van obtenir els guardons Dobre Or China Wine Awards 2011, Millor vi espanyol China Wine Award 2011 i Medalla de Bronze Decanter 2011. ■

### TAST: Don Ferranti negre 2009

**Varietats:** elaborat amb Garnatxa negra, Samsó i Syrah.

**Vinificació:** maceració peculiar en dipòsits d'acer inoxidable durant 12-20 dies. Fermentació de les varietats per separat a 22-25°C de temperatures amb llevats autòctons. Clarificació i filtració lleugeres, pot presentar dipòsits de tartats en l'ampolla.

**-Aspecte visual:** color porpre intens, capa alta.

**-Aspecte olfactiv:** aromes de fruites madures, roses, net i fresc.

**-Aspecte gustatiu:** entrada suau, acidesa refrescant i neta, molt equilibrat: tanins lleugers i tons frutals intensos en boca. En el pas de boca presenta balsàmics i fruites fresques, llarg, amb matissos tàncics molt madurs.

**Descripció:** és un vi robust i complex, prou intens com per manidar-ho amb carns magres, formatges i amanides.

UNA OBRA SOCIAL  
transformadora

CX CatalunyaCaixa  
Fundació Caixa Tarragona



## Hostaleria

# L'Hostal Sport dinamitza l'enoturisme al Priorat

El proper 15 d'octubre l'hotel acull el primer tast bíblic del Priorat

REDACCIÓ / PRIORAT

El Priorat és la Toscana de Catalunya. Aquest és l'axioma del qual parteix l'Hostal Sport per captar els seus clients. La bellesa del paisatge d'aquesta comarca i la gran varietat d'experiències al voltant del món del vi són els seus grans arguments per oferir una estada gastronòmica. Combina allotjament de qualitat amb un ampli ventall d'activitats.

L'Hostal Sport té clar que per tenir èxit ha d'exercir d'operador turístic del Priorat. No n'hi ha prou a disposar d'unes instal·lacions confortables i una gran oferta gastronòmica. Està ubicat al centre de Falset i són conscients que els seus clients volen gaudir de tot el que ofereix aquesta comarca. Per això fan un pas al davant i serveixen el Priorat en safata als seus hostes. Marta Domènech, responsable de l'establiment, assegura que «el món ha canviat, la gent que viatja busca experiències, les persones que se senten atretes pel món del vi, volen tota mena de vivències en aquest camp. Nosaltres no les podem oferir totes directament, però sí que podem aprofitar els nostres coneixements per organitzar-los un programa d'activitats complet». Aquest és el tret diferencial de l'Hostal Sport. El seu visitant tindrà la possibilitat de gaudir de tastos, maridatges, visites a vinyes o, fins i tot, participar directament en la verema, tal com aquest mes de setembre han fet diversos grups de turistes alemanys, suïssos, belgues i noruecs.

Marta Domènech està convençuda que el seu model de claus en mà agrada als seus clients: «La idea és que es puguin despreocupar de tot i que s'emportin cap a casa alguna cosa més que una confortable estada en un hotel. Volem que visquin una experiència completa del producte que podem oferir, que és el món del vi».

Un dels eixos de la seva filosofia és el contrast entre la qualitat que acrediten les quatre estrelles i la mentalitat d'hostal. Segons Domènech, «aquest és un aspecte diferencial molt important, la gent està cansada d'anar d'hotel en hotel i que tots s'assemblin». Marta afegeix que «el personal dels hotels acostuma a estar tallat pel mateix patró. Nosaltres



L'Hostal Sport, allotjament i activitats enoturístiques al Priorat. CEDIDA

tenim un tracte amb el client molt familiar i personalitzat. Els nostres professionals no tenen una feina, tenen un ofici, i una vocació de servei».

Gastronòmicament, aposten per la cuina mediterrània i de mercat, sempre amb productes de temporada. Els plats estrella són els guisats, entre els quals destaquen els peus de porc, les mandonguilles amb carxofes o alberginies, la cua de bou amb ceba i el fricandó de vedella amb bolets del bosc. En vins, tenen més de 100 referències, bàsicament del Montsant i el Priorat, tot i que també tenen una bona mostra d'altres vins de Catalunya, Espanya i de tot el món.

### Trobades de negocis

Un tipus de client que cada cop és més important a l'Hostal Sport són les empreses. L'establiment disposa de sales preparades per acollir sessions de treball, que es poden complementar amb el paquet d'activitats enoturístiques. «És un complement ideal per a aquest tipus de client, perquè el món del vi els resulta molt atractiu. Els empresaris, els directius, són consumidors dels nostres vins i per això els interessa tot el que els podem oferir», explica Marta. ■

## Tast Bíblic

El dissabte 15 d'octubre l'Hotel-Hostal Sport acollirà el primer tast bíblic de vins *Kosher* del Priorat, en què participaran els cellers de Capçanes i Elvi Wines amb un repertori de 7 vins de 4 denominacions d'origen diferents. Es tracta del tercer tast d'aquestes característiques que s'organitza a Espanya enguany, després dels realitzats a Girona el passat mes de febrer i del de Còrdova al juny. El repertori del tast està format per Flor de Primavera 2008, Flor de Primavera 2009 i Clos Mesorah 2009 de la DO Montsant, el 26 2006 de la DOQ Priorat, Herenza criança 2008 de la DOC Rioja i l'Adar 2007 i Ness Blanc 2009 de la DO Ribera del Júcar (La Manxa).

### HOTEL

**HOTEL-HOSTAL SPORT**  
C/Miquel Barceló, 4-6  
43730 Falset  
Tel. 977 830 078  
[www.hotel-hostalsport.com](http://www.hotel-hostalsport.com)

## Restauració

# Receptes 100% mediterrànies

L'Arena celebra el seu desè aniversari



La terrassa de l'Arena té una capacitat per a 75 comensals. CEDIDA

FÈLIX LLOVELL / SALOU

Va obrir les portes l'any del canvi de segle i de moneda i la seva proposta va marcar una fita culinària en la turística localitat de Salou. De la mà d'un equip jove i entusiasta, liderat per la xef Maribel Guardiola i pel *maitre* Albert Baldrich, Arena va trencar amb la imatge del típic restaurant de platja gràcies a una cuina de màxima qualitat, basada en receptes 100% mediterrànies i amanides amb brillants dosis d'avantguarda creativa en les elaboracions i presentacions, així com també un servei impecable i un espai privilegiat amb vistes al mar tant des de la terrassa com des de l'interior de la sala. En definitiva, una filosofia basada en l'excel·lència que avui l'ha convertit en uns dels màxims referents gastronòmics de la Costa Daurada. Per celebrar els seus deu anys de marxa i èxit constant, el restaurant recupera ara deu dels plats de més èxit de la seva carta inaugural, molts d'ells presents en la seva oferta, a través d'una minicarta d'aniversari en la qual, com en 2001, conviuen pessetes i euros marcant els preus amb què van obrir fa deu anys. La carta d'aniversari completa l'oferta gastronòmica d'alçada d'un restaurant de qualitat i nou format que, des dels seus inicis, ha demostrat que Salou és molt més que sol i platja. Sota la batuta de la jove xef Maribel Guardiola, Arena Restaurant ofereix una carta equilibrada, dinàmica i amb personalitat pròpia que ha anat

adaptant-se en tot moment a les exigències del públic sense perdre un àpex de la seva essència mediterrània. Productes locals, com ara verdures de la zona, peix i marisc del Mediterrani, arròs del Delta de l'Ebre, patates de Prada de Conflent o carxofes del Prat, i receptes catalanes, com ara escalivada, suquet de peix o fideuà, conformen una cuina de proximitat en la qual tradició, avantguarda i atreviment es donen la mà en una perfecta harmonia, la qual cosa dona com a resultat una autèntica explosió de sabors. A la sala, Albert Baldrich lidera un equip jove, expert i proper que aconseguix fer de l'acte gastronòmic una experiència inoblidable sense que el client no tingui la sensació de menjar fora de casa. De tot això, se'n pot gaudir ara a la seva terrassa d'estiu, amb capacitat per a 75 comensals i situada en ple passeig marítim, que ofereix una espectacular panoràmica de la platja de Llevant i del Mediterrani i, per a les famílies amb nens, un exclusiu servei de cangur durant els sopars perquè els pares gaudeixin tranquil·lament de la sobretaula. ■

### RESTAURANT

#### ARENA

Passeig Jaume I s/n  
43840 Salou  
Tel. 977 38 40 00  
Horari: de 13.30 a 16 h i  
de 21 a 23.30 h

[www.arenarestaurant.com](http://www.arenarestaurant.com)

**arena**  
RESTAURANT

Recomanat per la Guia Michelin  
Menú diari - Àpats d'empresa  
Pg. Jaume I, s/n SALOU · Tel. reserves: 977 384 000

[www.arenarestaurant.com](http://www.arenarestaurant.com) GRUPOPRESIDE HOSTALERIA

**LA BOELLA**  
RESTAURANT A LA CARTA  
ESPAI FORTUNY

GRUPOPRESIDE HOSTALERIA

INFORMACIÓ I RESERVES: 977 771 515  
Autovia Reus-Tarragona (T-11), Km. 12  
43110 La Canonja (Tarragona)

[www.laboella.com](http://www.laboella.com)  
GPS: N 41° 08' 15" - E 001° 10' 09"



■ **Miguel Ruiz Pérez**  
Departamento de Auditoría-Consultoría - Mestre Economistes

## GESTIÓN

Miguel Ruiz Pérez considera necesario tener el máximo control de gestión para obtener la flexibilidad adecuada a los cambios del entorno y mercado, prestando especial atención al corto plazo. Ruiz hace hincapié en la

importancia de tener la información más completa posible sobre el funcionamiento de la compañía, y en este escenario la dirección debe tomar decisiones y establecer unas actividades de control.

# Control de Gestión

En la actual situación de crisis, se hace necesario tener un conocimiento lo más amplio posible acerca de la propia compañía y del entorno económico en el que se mueve ésta, así como tener el máximo control de gestión, con especial atención al corto plazo. Esto es vital para obtener la flexibilidad adecuada a los constantes cambios del entorno y del mercado, que obligan a las empresas a una constante toma de decisiones, cada vez en plazos más cortos.

Asimismo, si la información sobre el funcionamiento de la compañía y los elementos del entorno que puedan condicionarla era un elemento importantísimo para la adecuada gestión de las empresas, hoy en día, en la actual situación económica, se hace imprescindible para la supervivencia de las empresas, ya que para tomar adecuadamente decisiones a corto plazo, tienen que disponer de la información más completa posible, tanto interna como externa. Para poder llevar a cabo una correcta gestión empresarial se hace imprescindible, la implantación de un control de gestión, dotado de las herramientas necesarias para obtener los indicadores adecuados para detectar riesgos y oportunidades que

nos ofrecen tanto el mercado como la organización interna. De esta manera con toda la información sobre la mesa, nos permitirá realizar los cambios de rumbo necesarios para adaptar la compañía a los nuevos acontecimientos.

En este escenario el papel de la

El primer paso en la implantación de un sistema de control de gestión es entender los objetivos

Dirección es básico, estableciendo los objetivos a corto, medio y largo plazo y dotando a la compañía de los elementos necesarios para realizar el control adecuado de la evolución de la compañía y del entorno.

Para ello es vital la figura del Controller, que establezca los sistemas de control de gestión para proporcionar la información necesaria, fiable y relevante a la Dirección de la compañía para la correcta toma de decisiones.

El primer paso en la implantación de un sistema de control de gestión es entender los objetivos

que busca la compañía en el corto, medio y largo plazo; comprender la cultura organizativa, la estructura de la empresa, y evaluar los riesgos en los que está inmersa la compañía, tanto internos como externos.

Del análisis de estos datos, nacerán unas actividades de control, centradas en aquellos aspectos relevantes en función del riesgo detectado y se establecerán unos puntos clave de control. Estos puntos clave no son más que aquellos elementos básicos para el análisis de la evolución del negocio. Para controlar estos puntos clave y el funcionamiento de la sociedad se deberá dotar a la compañía de unos procesos internos que cumplan los siguientes requisitos: segregación de funciones, procesos escritos, autorizaciones de transacciones, conciliaciones de saldos, controles físicos de activos, análisis de resultados y *reporting* de información a la gerencia de la compañía.

Para tener un control adecuado de la situación, previamente hay que planificar a corto, medio y largo plazo. Con la actual situación y el entorno tan cambiante se hace básica la planificación a corto y medio plazo. La herramienta adecuada para esta planificación son los presupuestos

económicos y financieros.

Con los presupuestos, en primer lugar se realiza un análisis de los errores o disfunciones que tiene la empresa, así como de las oportunidades y ello nos determinará las políticas a seguir en las diferentes partidas de pérdidas y ganancias y del balance, permitiendo analizar la evolución de nuestras expectativas frente a los resultados que se van aconteciendo. Del análisis de sus desviaciones, se derivarán tomas de decisiones constantes para restablecer el rumbo de la compañía. De ahí la importancia de un control constante de los presupuestos.

Si la estructura de la compañía así lo demanda, este presupuesto se puede dividir por centros de coste, afinando aún más el control sobre los diferentes centros de la compañía, pudiendo detectar qué es lo que va mal en la compañía y actuar sobre lo que está siendo deficitario. Además con el presupuesto podemos realizar una previsión de flujos de caja, detectando periodos en los que probablemente tengamos tensiones de

La herramienta adecuada para la planificación son los presupuestos económicos

tesorería y de esta manera podremos actuar de forma inmediata, tomando las decisiones que creamos más oportunas, ya sea reduciendo costes, buscando financiación, etc.

Asimismo, es muy importante la creación de unos indicadores básicos para la evolución del negocio que recojan tanto datos internos como del entorno. Estos indicadores se tienen que

centrar en aquellos puntos clave para la compañía, aunque pueden establecerse otros que, sin ser claves, pueden ser necesarios para la dirección de la compañía.

Estos indicadores pueden ser económicos, que midan rentabilidades, niveles de endeudamiento, periodos medios de

En un entorno cambiante, la compañía debe ser capaz de adaptarse rápidamente al mercado

pago y cobro, etc.; comerciales: cuota de mercado, quejas de clientes, altas y bajas de clientes, satisfacción del cliente, etc.; productivos: piezas fabricadas por hora, mermas, plazo entrega proveedores y clientes, etc.; de Recursos Humanos: nivel de absentismo laboral, horas extra por empleado, etc.

Debido a todo lo que hemos explicado en este artículo, cada vez es más frecuente en las empresas el establecimiento de unos cuadros de mando, que facilitan la información de gestión a Dirección con un solo *click* y permiten hacer un seguimiento casi al día de los diferentes indicadores clave de la compañía.

Con todo esto, se debe recalcar que, en un entorno cambiante, la compañía tiene que ser capaz de adaptarse rápidamente al mercado, detectando riesgos y amenazas para convertirlos en oportunidades. Hoy en día no queda otra, o tienes información de la evolución de la compañía, y esto implica saber analizar los datos confeccionados y entender las necesidades de cambios, o estás a la deriva al antojo del mercado. ■



■ **Ricard Monclús**  
Professor de Comptabilitat Departament de Gestió d'empreses  
Facultat d'Economia i Empresa Universitat Rovira i Virgili

## ECONOMIA

Ricard Monclús Guitart diagnostica que ara vivim en una economia de serveis i el model de negoci ha canviat, un model que es fonamenta en

el coneixement. Les empreses, en conseqüència, comencen a valorar-ne la gestió i contemplen els intangibles dins dels seus estats comptables.

# Reptes de la nova economia per a la informació financera

El capital industrial, emergent al segle XIX, va donar lloc al naixement de grans corporacions industrials, tècniques de gestió, com la comptabilitat financera, basades en actius físics i a la recerca del benefici a curt termini. L'actiu més important era el capital —diners— que s'invertia en

l'adquisició dels factors clàssics de producció amb què fabricar béns i serveis. El treball no constituïa un recurs insubstituïble ni inimitable ni rar. De fet, no reunia els requeriments per proporcionar avantatges competitiu.

Avui el model econòmic ha canviat substancialment; ara parlem

d'economia de serveis i d'un nou model de negoci fonamentat en el coneixement. Un model que sap que la creació de valor a llarg termini depèn de l'òptima combinació de recursos tangibles i intangibles.

Davant d'aquest canvi, les empreses comencen a considerar serio-

sament la gestió del coneixement, en veure que els actius tangibles tenen cada cop menys pes en la determinació del valor de mercat. Hi ha preguntes que fan inevitable adoptar aquest gir, com poden ser les següents: com és que hi ha empreses en què el valor de mercat supera en molt el valor dels seus actius? i, per què hi ha accions que valen a Borsa molt més que el valor que proporciona la comptabilitat en dividir el patrimoni net entre el nombre d'accions en circulació?

El repte que la nova economia representa per a la informació financera recau en el fet que ha de contemplar els intangibles dins dels seus estats comptables. Només així, la informació que les empreses proporcionen als inversors tindrà utilitat. El que no pot ser és que el 1995 un 25% de les decisions dels inversors s'adoptessin d'acord amb els informes financers de les empreses i que

10 anys després, aquest percentatge només arribi al 3%.

Això ens porta a concloure que el model comptable actual, fonamentat en els costos històrics i a informar sobre les transaccions, provoca cada vegada més inexactituds al mapa actual de creació de valor, ja que només ofereix als òrgans de direcció una visió sintètica de la realitat econòmica. L'èmfasi posat en els aspectes quantificables i monetaris deixa de costat la base qualitativa i intangible sobre la qual se sustenten moltes de les organitzacions empresarials actuals. Amb això no estic dient que la informació comptable no tingui utilitat, el que apunto és que si volem que serveixi per als seus propòsits, s'ha de complementar amb nous estats que donin informació complementària sobre les estratègies i els models de les empreses: que afegixin un informe sobre el Capital Intel·lectual. ■





■ **Xavier Cebrían Menchón**  
Economista  
Gestor de renta Variable de GVC Gaesco Gestión

## BOLSA

Xavier Cebrían Menchón reflexiona sobre la situación actual, llena de incongruencias e incertidumbre. Los mercados bursátiles cotizan en un escenario pesimista y el sentimiento empresarial se recupera tras los

resultados del segundo semestre. Las caídas en bolsa son generalizadas, el precio del petróleo cae y los sectores refugio como el oro y el franco suizo han dejado de serlo. ¿Cuánto durará?

## ¿Recesión o desaceleración?

En septiembre, la renta variable no ha conseguido rehacerse de las fuertes caídas registradas en los meses de verano. Los bolsistas incluso han visto como los mercados han marcado nuevos mínimos anuales, situándose en los mismos niveles que el año 1997. Curiosamente, las empresas han doblado los beneficios desde tal fecha, lo que indica la irracionalidad actual del mercado.

Ante la generalizada debilidad de los datos macroeconómicos publicados recientemente en Europa y EEUU, la comunidad financiera centra su debate entre los que piensan que estamos delante de una nueva recesión frente quienes abogan un escenario de desaceleración. Ciertamente, los mercados bursátiles están cotizando actualmente en el escenario pesimista, afectados por una depresión colectiva del sentimiento inversor. Por el contrario, el sentimiento empresarial no se encuentra tan dañado tras los excelentes resultados de las empresas atribuibles al segundo trimestre de ejercicio, especialmente las empresas estadounidenses. La buena noticia para las Bolsas es que es más fácil recuperar el sentimiento inversor que el empresarial.

La crisis de deuda en Europa, centrada de nuevo en Grecia, no ayuda para nada a mejorar el ánimo de los inversores. Las dudas son muchas (viabilidad del país heleno, efecto contagio a España e Italia, la continuidad del euro, crisis política, etc.) y el mercado no le gusta la incertidumbre,

Si el franco suizo y el oro han dejado de ser refugio y las bolsas caen... ¿a dónde va el dinero?

siempre penalizándolo negativamente. Las caídas en Bolsa han sido generalizadas y ningún sector en Europa ha conseguido escapar de los números rojos. Como viene siendo habitual, los títulos de materias primas (ligados al ciclo económico) y el financiero (bancario y asegurador) han sido quienes han registrado un peor comportamiento relativo.

Desde sus máximos de abril, la cotización del precio del petróleo se ha desplomado un 30%

Las dudas sobre el crecimiento económico pueden verse reflejadas en la evolución del precio del petróleo. Desde sus máximos de abril, la cotización se ha desplomado un 30%, ante la expectativa de que un menor crecimiento económico represente una menor demanda, especialmente de los países emergentes. Lo realmente nuevo en estas últimas semanas es el comportamiento del precio

del oro, activo refugio por excelencia, ya que su cotización ha caído un 20% desde los máximos de principios de setiembre. En el mercado de divisas, la autoridad monetaria suiza salió al rescate de su moneda (también considerado activo refugio) para no perjudicar más la competitividad de sus productos en el mercado internacional. Entonces si el franco suizo y el oro han dejado de ser refugio y las Bolsas caen, la reflexión es: ¿a dónde va el dinero? La respuesta es que de momento se dirige al activo refugio que queda, la renta fija. Y es que la aversión al riesgo de los inversores es tal que prefieren pagarés del Santander al 3% que la rentabilidad por dividendos de sus acciones superior al 10%. ¿Cuánto tiempo durará esta incongruencia?

Finalmente, durante el mes de setiembre, también hemos conocido las nuevas previsiones de crecimiento por parte del FMI, las cuales han sido más bajas que las filtradas hace un mes. Para el mundo, esperan ahora que crezca un 4% en 2011 y 2012 (frente al +4,3% y 4,5% previsto anteriormente); en la eurozona un +1,6% y 1,1% respectivamente y en EEUU un 1,5% y 1,8% (frente al 2,5% y 2,7%). Aunque los descensos son significativos, no trabajan con el escenario de una nueva recesión económica, ya que un crecimiento mundial del 4% no es precisamente un escenario de recesión... Veremos cuanto tardan las Bolsas a revertir esta situación de desánimo. ■



■ **Ángel Camacho**  
abogadocamacho@advocatsreus.org

## LABORAL

Ángel Camacho explica la historia de una familia imaginaria (o no) que ante las dificultades para subsistir en la ciudad por la precariedad laboral decide vender su vivienda, emigrar al campo, cobrar el PER y dedicarse a la producción agrícola sumergida.

## Una historia imaginaria, pero real como la vida misma



Entre las turbulencias de la hora actual, entre el dilema de si se suben o no a los más ricos sus impuestos, nos llega también este relato que no tiene desperdicio, de ser ciertos los extremos que relaciona: «Éramos cuatro en mi familia: matrimonio y dos hijos, en edad de ir al instituto. Vivíamos en una ciudad y solamente tenía trabajo uno de nosotros. En nuestra casa solamente entraban al mes 1.100 euros.

Entonces nos hablaron del PER y, pensando en ello, decidimos vender el piso e irnos a nuestro pueblo, en Andalucía, cuyo Alcalde era amigo de mis

esto es, 1.200 euros cada mes. Sin trabajar. O sea, más de lo que, trabajando, ganaba en la ciudad. Al tener todo el tiempo libre, nos dedicamos a la finca, en la que pudimos tener animales domésticos.

Con estos cuidados empezamos a sacar dos cosechas anuales que nos daban aproximadamente unos 4.500 euros en cada cosecha. No necesitábamos ayuda exterior y, claro está, no teníamos que pagar a la Seguridad Social ni teníamos impuesto alguno, ya que éramos oficialmente unos pobres obreros parados, acogidos al PER.

Al final del año el ingreso de la familia aumentó. La crisis, para los demás. Como somos oficialmente pobres, nos han dado becas para los dos chicos y ahora los tenemos en la ciudad con los abuelos, estudiando.

Cuando terminen esos estudios, serán ya mayores de edad y, si no se colocan enseñada, nos los traemos al pueblo y los apuntaremos al PER hasta que se coloquen: serán otros 1.200 euros al mes. Cuando se nos acabe el PER, nos haremos con las veinte jornadas que necesitamos y volvemos otra vez al PER. Cuando llegue la jubilación, tanto mi esposa como yo, la tenemos asegurada.

Y ahora vamos ahorrando en una cuentita lo que podemos, por si a alguien se le ocurre votar mal y se nos acaba esto. Cuando lleguen elecciones, ¿saben a quién votaremos? Pues sí, a ése. ¿A quién si no? País, añado yo. ■

Esta es la historia de una familia que no ganaba lo suficiente y por eso dejó de trabajar

tiempos juveniles. Hablé con mi amigo, vendimos el piso de la ciudad (que tenía tres dormitorios) por 245.000 euros. En el pueblo compramos un trozo de finca de unas dos hectáreas de regadío y una casa de cuatro dormitorios, por 205.000 euros todo ello. Con la ayuda de mi amigo, el Alcalde, realizamos todos los papeles oportunos y mi esposa y yo nos apuntamos al PER. Con tal motivo, comenzamos a recibir cada uno 600 euros,



## Geopolítica i multiculturalitat

Calen directius globals. Però aquesta idea va una mica més enllà de l'afany per instaurar una empresa en un país estranger. Per tal d'aprofitar les millors oportunitats, el nou directiu ha de fer un seguiment acurat dels escenaris internacionals. Una condició prèvia que exigirà, a l'hora de concretar accions, una altra virtut: sensibilitat multicultural per generar sinèrgies en entorns amb valors i costums diferents als propis. Aquesta característica és una de les que la directora general d'ESADE, Eugènia Bieto, va defensar en una conferència a la Cambra de Comerç de Tarragona, dins del cicle «Bon dia, Tarragona».

Bieto forma part també del Consell Assessor per a la Reactivació Econòmica de la Generalitat, i està convençuda que la recuperació de la nostra economia passa, en molt bona mesura, per la implantació d'una generació de directius que sumin tot un seguit de nous actius al seu tret essencial: l'emprenedoria. Una actitud vital que ha explorat a fons des de l'àmbit acadèmic dirigint el Centre d'Iniciativa Empresarial d'ESADE entre 1997 i 2008 i que, ara més que mai, juga un paper fonamental. «Cal gent que trobi solucions noves per detectar les oportunitats que hi ha enmig de la crisi», assegura Bieto, que té en l'ètica empresarial l'altre gran pilar del seu discurs.



Eugènia Bieto, directora general d'ESADE

# 'Hem de formar directius socialment responsables'

**La crisi ha creat un nou paradigma per a l'activitat empresarial. En aquest escenari, Eugènia Bieto defensa que cal un nou perfil de líder per dirigir els moviments de les empreses. El debat**

**està obert en escoles de negocis com ara ESADE. Les tendències actuals apunten a un gir humanístic en el perfil d'aquests nous directius per assolir l'excel·lència en la seva gestió.**

**-Quines característiques ha de tenir el líder empresarial en aquest nou paradigma?**

El líder ha de ser global, emprenedor i socialment responsable. A més, ha de tenir un tarannà personal que inspiri confiança en tota l'estructura. S'ha acabat aquell vell concepte de la jerarquia basat a ordenar i obeir.

**-Anem a pams amb aquestes virtuts: quan diu 'global' no es refereix només a fer viatges de negocis i saber idiomes, oi?**

És un concepte més ampli que implica un coneixement de l'escenari geopolític. Cal saber què passa al món i per què per tal de detectar-hi les oportunitats globals que pot aprofitar un empresari. D'altra banda, també cal que l'empresari sigui una persona amb sensibilitat multicultural. A l'hora de tancar acords amb persones d'altres cultures, cal tenir capacitat per a la comprensió mútua que permeti treballar des de paràmetres molt diferents als propis.

**-Quina és la predisposició de l'empresari català en aquest camp?**

Catalunya, precisament, ha estat, des de fa molts anys, un exemple d'un lloc on els empresaris anaven per tot el món. Tenim una mentalitat oberta i predisposada a interactuar amb altres cultures i no només en els joves. L'empresa familiar catalana ja té força tradició en aquest camp. En aquest sentit, som líders a l'Estat espanyol.

**-L'assignatura pendent són les economies emergents?**

És cert, tot i que hi ha molta empresa que ja treballa a països com ara la Xina o el Brasil. Jo espero que aquesta assignatura s'anirà aprovant en poc temps. Però cal tenir en compte que exportar a aquests països llunyans és car i que, en aquests moments, les empreses estan administrant molt els seus recursos. Però és el camí que s'ha de seguir, entre d'altres coses, perquè és allà on hi ha les oportunitats.

**-Per tant, els déficits en aquest camp són una qüestió més de moment econòmic que de barreres culturals?**

Sí, però també n'hi ha, de barreres culturals, com ara l'idioma. Així com també la seguretat jurídica. Aquí és important el paper que poden jugar-hi les administracions a l'hora de tutelar aquests processos de les empreses.

**-Pel que fa al caràcter emprenedor, quins trets diferencials ha de tenir l'emprenedoria en aquest nou paradigma?**

L'emprenedor és el somiador que actua. Avui en dia fan falta més que mai les persones que veuen les oportunitats. Són els perfils que salten els obstacles i s'arrisquen per portar a la pràctica les seves idees, que busquen noves vies, solucions diferents...

**-Pel que fa a la responsabilitat social, vostè defensa que millorar en aquest camp no posa límits a la recerca dels beneficis...**

No, i fins i tot, pot aportar valor afegit. El concepte de benefici és multidimensional. Normalment l'associem als diners, però també hi ha els beneficis socials i d'impacte a l'entorn. Les empreses han de guanyar diners; això és indiscutible. Però també cal veure perquè la seva activitat no tingui un impacte en el

**'L'exercici de l'ètica empresarial no limita els beneficis i, fins i tot, pot aportar valor afegit'**

medi ambient, que es busqui un bon clima entre els treballadors afavorint el seu desenvolupament, i així poder pensar de quina manera l'empresa pot ajudar a resoldre els problemes de la societat. És una filosofia que ha de regir totes les relacions de l'empresa amb el seu entorn.

**-Per tant, les línies vermelles de l'ètica no les ha de marcar només la legislació.**

No. Cada empresa, com cada persona, sap on són les seves línies vermelles. S'han de marcar i s'ha d'adoptar el compromís amb tots els membres de l'organització de no traspasar-les. És un tema molt complicat, però en el que

algunes empreses estan avançant molt, tot i les dificultats del dia a dia.

**-La crisi i tot el que ha destapat ha contribuït a posar de moda l'ètica empresarial?**

La crisi ha sigut un revulsiu, perquè ens ha obligat a tots a reflexionar. Els primers que hem hagut de fer-ho som les escoles de negoci. Si quan la deixem enrere quedarà alguna cosa, encara s'ha de veure. Però el tema és sobre de la taula. És un dels temes que actualment ens vinculen a l'excel·lència empresarial. Era un procés que ja venia desenvolupant-se en els últims anys, però que la crisi ha accelerat. Tant de bo no es quedi només com una moda passatgera, sinó que la reflexió ens serveixi.

**-Quan explica aquest nou model d'empresari, un té la sensació que està parlant de millorar la formació humanística dels directius, quan precisament els sistemes educatius tendeixen al contrari, a una formació cada cop més tècnica. S'hauran de buscar alguns plans d'estudi? S'ha de buscar formació complementària?**

Aquest és el debat actual en les escoles de negocis. No es tracta que els empresaris cursin estudis humanístics. El que hem de fer és que aquestes qüestions siguin dins de totes les matèries per formar directius socialment responsables. Quan s'estudia màrqueting, s'han de contemplar els aspectes ètics. L'ètica ha d'estar present a l'aula de les *business schools*. I moltes d'elles s'ho estan plantejant, no només nosaltres. Volem que tot el que ensenyem traspui aquesta visió humanística del món de l'empresa. ■



més informació a:

<http://www.esade.edu/faculty/eugenia.bieto>